COLLECTION
PRATIQUES ET
POLITIQUES SOCIALES

YVAN COMEAU, LOUIS FAVREAU
BENOÎT LÉVESQUE, MARGUERITE MENDELL

Emploi
Économie sociale
Développement local

Les nouvelles filières

Préface de Nancy Neamtan

Presses de l'Université du Québec

Dans la collection
PRATIQUES ET POLITIQUES SOCIALES

Insertion des jeunes, organisation communautaire et société
L'expérience fondatrice des Carrefours jeunesse-emploi au Québec
Yao Assogba
2000, ISBN 2-7605-1092-1, 168 pages

Économie sociale et transformation de l'État-providence dans le domaine de la santé et du bien-être
Une recension des écrits (1990-2000)
Christian Jetté, Benoît Lévesque, Lucie Mager et Yves Vaillancourt
2000, ISBN 2-7605-1087-5,210 pages

Entraide et services de proximité
L'expérience des cuisines collectives
Lucie Fréchette
2000, ISBN 2-7605-1078-6, 218 pages

Le modèle québécois de développement
De l'émergence au renouvellement
Gilles L. Bourque
2000, ISBN 2-7605-1042-5, 270 pages

Développement économique communautaire
Économie sociale et intervention
Louis Favreau et Benoît Lévesque
1996, ISBN 2-7605-0831-5, 256 pages

Pratiques d'action communautaire en CLSC
Acquis et défis d'aujourd'hui
Sous la direction de Louis Favreau, René Lachapelle et Lucie Chagnon
1994, ISBN 2-7605-0762-9, 246 pages

CLSC et communautés locales
La contribution de l'organisation communautaire
Louis Favreau et Yves Hurtubise
1993, ISBN 2-7605-0693-2, 228 pages

Théorie et pratiques en organisation communautaire
Sous la direction de Laval Doucet et Louis Favreau
1991, ISBN 2-7605-0666-5, 486 pages

Emploi
Économie sociale
Développement local

Les nouvelles filières

PRESSES DE L'UNIVERSITÉ DU QUÉBEC
Édifice Delta I, 2875, boulevard Laurier, bureau 450
Sainte-Foy (Québec) G1V 2M2
Téléphone : (418) 657-4399 • Télécopieur: (418) 657-2096
Courriel : puq@puq.uquebec.ca • Internet : www.puq.uquebec.ca

Distribution :

CANADA et autres pays
DISTRIBUTION DE LIVRES UNIVERS S.E.N.C.
845, rue Marie-Victorin, Saint-Nicolas (Québec) G7A 3S8
Téléphone : (418) 831-7474/ 1-800-859-7474 • Télécopieur : (418) 831-4021

FRANCE
DIFFUSION DE L'ÉDITION QUÉBÉCOISE
30, rue Gay-Lussac, 75005 Paris, France
Téléphone : 33 1 43 54 49 02
Télécopieur: 33 1 43 54 39 15

SUISSE
GM DIFFUSION SA
Rue d'Etraz 2, CH-1027 Lonay, Suisse
Téléphone : 021 803 26 26
Télécopieur: 021 803 26 29

La *Loi sur le droit d'auteur* interdit la reproduction des œuvres sans autorisation des titulaires de droits. Or, la photocopie non autorisée - le « photocopillage » - s'est généralisée, provoquant une baisse des ventes de livres et compromettant la rédaction et la production de nouveaux ouvrages par des professionnels. L'objet du logo apparaissant ci-contre est d'alerter le lecteur sur la menace que représente pour l'avenir de l'écrit le développement massif du « photocopillage ».

YVAN COMEAU, LOUIS FAVREAU
BENOÎT LÉVESQUE, MARGUERITE MENDELL

Emploi
Économie sociale
Développement local

Les nouvelles filières

Préface de Nancy Neamtan

Ont collaboré à cet ouvrage :

Richard BENOÎT (Université du Québec à Chicoutimi)
Denis MARTEL (Université de Sherbrooke)
Renaud PAQUET (Université du Québec à Hull)
Carol SAUCIER (Université du Québec à Rimouski)

2001

Presses de l'Université du Québec
Le Delta I, 2875, boul. Laurier, bur. 450
Sainte-Foy (Québec) Canada G1V 2M2

Données de catalogage avant publication (Canada)

Vedette principale au titre :
Emploi, économie sociale et développement local : les nouvelles filières

(Collection Pratiques et politiques sociales)
Comprend des réf. bibliogr.

ISBN 2-7605-1096-4

1. Développement communautaire - Québec (Province). 2. Économie sociale - Québec (Province). 3. Travail, Marché du - Québec (Province). 4. Emploi - Politique gouvernementale - Québec (Province). 5. Insertion professionnelle - Québec (Province). 6. Microfinance - Québec (Province). 7. Entreprise d'insertion - Québec (Province).
I. Comeau, Yvan, 1958- . II. Collection.

HN1I0.Q8E46 2000 307.1'4'09714 C00-941957-8

Nous reconnaissons l'aide financière du gouvernement du Canada
par l'entremise du Programme d'aide au développement de
l'industrie de l'édition (PADIÉ) pour nos activités d'édition.

Nous remercions le Conseil des arts du Canada
de l'aide accordée à notre programme de publication.

Mise en pages : INFO 1000 MOTS INC.
Couverture : RICHARD HODGSON

1 2 3 4 5 6 7 8 9 PUQ 2001 9 8 7 65 4 3 2 **1**

Tous droits de reproduction, de traduction et d'adaptation réservés
© 2001 Presses de l'Université du Québec

Dépôt légal - l[er] trimestre 2001
Bibliothèque nationale du Québec / Bibliothèque nationale du Canada
Imprimé au Canada

PRÉFACE

Yvan Comeau, Louis Favreau, Benoît Lévesque et Marguerite Mendell sont quatre chercheurs qui n'ont pas eu peur de s'engager activement avec les acteurs et les actrices *terrain*, et cela, depuis fort longtemps. Tant comme professeurs que comme chercheurs, ils ont côtoyé des gens travaillant quotidiennement à la recherche de solutions à l'exclusion économique et sociale et au mal-développement de nos collectivités locales. Au fil des ans et à travers de multiples études, ils ont approfondi leurs connaissances de nos pratiques ; réalisé des travaux portant sur des expériences précises, mais aussi sur les grandes tendances émergeant des initiatives du terrain. Ils n'ont pas hésité à partager leurs résultats et leurs analyses avec nous ; à écouter et à intégrer nos propres analyses et questionnements. Le livre ***Emploi, économie sociale et développement local: les nouvelles filières,*** fait le point, à un moment opportun dans l'histoire du développement local au Québec, sur l'état actuel des travaux et propose des questionnements fort pertinents pour l'avenir.

Ce livre sera bien sûr d'une grande utilité pour les lecteurs et lectrices des milieux universitaires. Aux étudiants et étudiantes qui désirent mieux comprendre les multiples facettes et réalités du développement local, de l'économie sociale et de l'insertion, les auteurs proposent un livre qui permet d'avoir un portrait large et à jour. Pour les chercheurs et chercheuses

du Québec et d'ailleurs, intéressés par ces thèmes, il s'agit là d'un document à la fois factuel et analytique permettant sans nul doute d'enrichir les connaissances.

Mais au-delà des lieux d'étude et de recherche, je crois que ce livre vaut la peine d'être diffusé plus largement auprès des gens *terrain*, des personnes responsables des politiques publiques et de tout autre partenaire dans le développement socio-économique du Québec, et cela, pour plusieurs bonnes raisons.

Premièrement, ce livre nous permet de prendre un certain recul, un recul souhaitable et même nécessaire. Depuis près de vingt ans, je partage, avec des milliers de femmes et d'hommes au Québec, une pratique de travail *terrain* dont le but premier est de créer des lieux de convergence entre le développement économique et le développement social. De nos débuts en 1983 dans le quartier Pointe-Saint-Charles, où je faisais partie d'un groupe à l'origine d'une démarche qui a mené à la création de la première corporation de développement économique communautaire (CDEC), à la mise sur pied du Chantier de l'économie sociale, qui nous a permis d'établir des liens plus formels entre une foule de réseaux qui partageaient et partagent toujours cette volonté d'une économie plus sociale et plus solidaire, nous avons vécu des expériences inoubliables. Souvent, sans plan à long terme et sans analyse approfondie, nous avons tenté, osé des choses ; nous avons essuyé des échecs, bien sûr, mais nous avons aussi réalisé des « bons coups » qui ont ouvert d'autres portes, d'autres chemins.

En traçant le développement de ces initiatives au cours des vingt dernières années, les auteurs nous permettent de faire l'essentiel lien entre toutes ces expériences qui apparaissent, à première vue, différentes et dispersées. Ce faisant, ils nous permettent également de réaliser que nos actions, qui se situent pour la plupart au niveau local, font partie d'un ensemble, d'un mouvement plus large. Ils nous permettent également de constater que les questions que nous nous posons régulièrement dans le cadre de nos pratiques se posent aussi ailleurs et, surtout, qu'elles se posent d'une manière plus globale. Ils nous indiquent également tout le chemin parcouru depuis une quinzaine d'années par les acteurs locaux déterminés à rendre notre économie plus sociale.

Les auteurs mettent aussi en lumière une dimension très importante, mais souvent très négligée dans les études ou analyses portant sur le développement local et l'économie sociale. Il s'agit de l'enjeu du financement et de son rapport étroit avec les objectifs de développement. J'en parle en connaissance de cause ; durant les quinze dernières années, j'ai participé à

la mise en place de plusieurs structures de développement : le Programme économique de Pointe-Saint-Charles (PEP) en 1984, le Regroupement pour la relance économique et sociale du Sud-Ouest de Montréal (RESO) en 1990 et le Chantier de l'économie sociale en 1996. Dans chacun des cas, il est vite devenu évident que sans outil financier permettant d'investir dans des projets de développement, nous n'étions pas en mesure d'atteindre les objectifs de notre mission. Pour cette raison, j'ai également participé à la création de trois fonds : le Fonds de développement de Montréal (FDEM) dont le PEP a été membre fondateur avec d'autres CDEC, le Fonds de Solidarité RESO Investissement et, plus récemment, dans le cadre du Chantier de l'économie sociale, le Réseau d'investissement social du Québec (RISQ).

Les auteurs situent ces initiatives dans un cadre plus global, tout en soulignant l'originalité des approches québécoises en microfinance. Ils démontrent à quel point les instruments financiers ont été partie intégrante des stratégies de développement local et de l'économie sociale, tout en relevant les limites encore présentes. Ils analysent également les difficultés inhérentes à ces expériences, nous permettant ainsi de mieux comprendre les défis que nous devrons relever à l'avenir.

Finalement et de façon incontournable, ce livre nous impose des questions de fond, des questions que toute praticienne et tout praticien, animé par des valeurs d'équité et de justice sociale, se doit de poser: Comment nos actions sur le terrain influent-elles sur le modèle de développement socio-économique du Québec? Est-ce que la vision que nous portons, celle d'une économie plus humaine, plus démocratique, plus solidaire se réalise dans nos pratiques? Est-ce que les expérimentations et la multiplication de nos initiatives servent à nous rapprocher de cette vision? Voilà les questions fondamentales qui nous interpellent tous et toutes et que les auteurs tentent d'analyser sans, bien sûr, en tirer des conclusions définitives.

Car, malgré un ensemble de réalisations, malgré l'ampleur de ce mouvement de fond qui prend de plus en plus d'importance au Québec, nos plus grands défis sont encore devant nous. Je crois que cet ouvrage est un outil fort pertinent qui permet de faire le point, de poser les bonnes questions ; il a aussi le grand mérite de nous alimenter d'informations justes et pertinentes et de nous donner un de ces rebonds d'énergie si nécessaires pour poursuivre.

Bonne lecture !

Nancy Neamtan,
présidente du Chantier de l'économie sociale

REMERCIEMENTS

Nos remerciements vont d'abord aux professionnelles de recherche, Lucie Beaudoin (CRDC-UQAH) et Élise Desjardins (CRISES-UQAM)[1]. Nous remercions également les assistantes et les assistants de recherche qui nous ont accompagnés à un moment ou à un autre de notre démarche Josée Bhérer, Julie Charest, Manuel Cisneros, Sylvie de La Chevrotière, Patrick Duguay, Myriam Duplain, Katy Gagné, Geneviève Huot, Lynda Lacombe, Denis Langevin, André Lavoie, Marise Lévesque, Lucie Mager, Marco Régis Parr, Daniel Pelletier, Ralph Rouzier, Julie Simard, Gisèle Vachon, Solange van Kemenade et Charles Vézina. Ces courageux assistants font partie de ces artisans qui ont participé à la mise en oeuvre de nos démarches de recherche.

Nous remercions également les collègues Richard Benoît, Denis Martel, Renaud Paquet et Carol Saucier, directement engagés dans une partie des études et enquêtes qui ont servi à cet ouvrage.

1. CRDC-UQAH : Chaire de recherche en développement communautaire de l'Université du Québec à Hull et CRISES-UQAM : Centre de recherche sur les innovations sociales dans l'économie sociale, les entreprises et les syndicats de l'Université du Québec à Montréal.

Que soient aussi remerciées les personnes dont nous avons sollicité les avis au cours de notre démarche et les personnes des différents milieux sociaux et économiques qui ont contribué à enrichir cet ouvrage par le témoignage de leur engagement dans les expériences relatées. Nos remerciements vont aussi à nos universités respectives, soit l'Université du Québec à Hull, l'Université du Québec à Montréal, l'Université Concordia et l'Université Laval, qui nous ont en partie dégagés d'enseignement aux fins de nos recherches.

Nous tenons également à souligner l'apport des organismes subventionnaires qui ont permis la rédaction de cet ouvrage par l'aide financière qu'ils nous ont accordée : le Fonds pour la formation de chercheurs et l'aide à la recherche (FCAR), le Conseil de recherche en sciences humaines du Canada (CRSH), le Centre québécois de recherche sociale (CQRS), le Fonds de développement académique du réseau de l'Université du Québec (FODAR).

Des structures de recherche ont aussi fortement appuyé la démarche qui a donné lieu à cet ouvrage ; nous leur sommes très redevables ainsi qu'aux membres et aux collègues qui y sont affiliés. Il s'agit de la Chaire de recherche en développement communautaire (UQAH), du Centre de recherche sur les innovations sociales dans l'économie sociale, les entreprises et les syndicats, de l'Alliance de recherche université-communauté (ARUC) en économie sociale.

Nous voulons également remercier nos partenaires sociaux, tels que le Chantier de l'économie sociale, la FTQ et la CSN, la Coalition des organismes de développement de la main-d'oeuvre et Solidarité rurale, qui, directement ou indirectement, ont sollicité la réalisation de cet ouvrage.

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1.1 La filière du développement local 49
Tableau 1.2 La filière de l'économie sociale 52
Tableau 2.1 L'entreprise sociale (initiatives économiques à finalité sociale) 59
Tableau 3.1 Les caisses d'économie au Québec 84
Tableau 3.2 La Caisse d'économie des travailleuses et travailleurs (Québec) (CETTQ) 85
Tableau 3.3 Le Regroupement pour la relance économique et sociale du Sud-Ouest (RESO) 87
Tableau 3.4 Les 54 sociétés d'aide au développement des collectivités au Québec 97
Tableau 3.5 Le Fonds de solidarité de la FTQ 99
Tableau 3.6 Les sociétés locales d'investissement pour le développement de l'emploi (SOLIDE) et SOLIDEQ 101
Tableau 3.7 Les 115 centres locaux de développement (1998) 103
Tableau 3.8 Le Réseau d'investissement social du Québec (RISQ) 105

Tableau 3.9 Profil et conditions générales de travail des répondants 119
Tableau 3.10 Comparaisons relatives à certaines conditions de travail 120
Tableau 3.11 Les résultats aux différents indices de satisfaction 122
Tableau 3.12 Taux horaire moyen par secteur selon le sexe et la fonction d'emploi 126
Tableau 4.1 Le Regroupement des cuisines collectives du Québec 147
Tableau 4.2 L'Association des services externes de main-d'œuvre (ASEMO) du Québec 151
Tableau 4.3 Le Réseau des CJE 155
Tableau 4.4 Les programmes et services actifs du CJEO, mars 2000 158
Tableau 4.5 La Fondation Carrefour jeunesse-emploi de l'Outaouais 159
Tableau 4.6 Évolution financière en pourcentage au CJEO de 1991a1999 160
Tableau 4.7 Le Regroupement des organismes pour le développement de l'employabilité (RQuODE).....164
Tableau 4.8 Le Réseau des ressourceries du Québec (RRQ) 171
Tableau 4.9 Le collectif des entreprises d'insertion du Québec (CEIQ) 172
Tableau 4.10 Le Regroupement des entreprises d'économie sociale en aide domestique du Québec (REÉSADQ) 182
Tableau 4.11 La Coalition des organismes communautaires de développement de la main-d'œuvre (COCDM) 197
Tableau 5.1 Typologie de la transformation des quartiers de centres-villes par génération 220
Tableau 5.2 Syndicats, organisations communautaires et groupes de femmes au Québec (1960-2000) 231

LISTE DES ACRONYMES

ACEF	Association coopérative d'économie familiale
ACEM	Association communautaire d'emprunt de Montréal
AGA	Assemblée générale annuelle
APSEQ	Association des parrains des services d'employabilité du Québec
ASEMO	Association des Services externes de main-d'œuvre
BFDR-Q	Bureau fédéral de développement régional pour le Québec
CADC	Comité d'aide au développement des collectivités
CAE	Centre d'aide aux entreprises
CAMO	Comité d'adaptation de la main-d'œuvre
CDC	Corporation de développement communautaire
CDE	Corporation de développement économique
CDÉC	Corporation de développement économique et communautaire
CDEST	Corporation de développement économique de l'Est de Montréal
CEIQ	Collectif des entreprises d'insertion du Québec

CETTQ	Caisse d'économie des travailleuses et travailleurs (Québec)
CIEL	Centre d'initiatives d'emploi local
CIRIEC	Centre interdisciplinaire de recherche et d'information sur les entreprises collectives
CJE	Carrefour jeunesse-emploi
CJEO	Carrefour jeunesse-emploi de l'Outaouais
CLD	Centre local de développement
CLE	Centre local d'emploi
CLSC	Centre local de services communautaires
CRD	Conseil régional de développement
CRDC	Chaire de recherche en développement communautaire
CRÉEOM	Comité de relance de l'économie et de l'emploi de l'Outaouais métropolitain
CRÉECQ	Carrefour de relance de l'économie et de l'emploi du centre de Québec et de Vanier
CRES	Comité régional d'économie sociale
CRISES	Centre de recherche sur les innovations sociales dans l'économie sociale, les entreprises et les syndicats
CSBE	Conseil de la santé et du bien-être (Québec)
CSF	Conseil du statut de la femme
CSN	Confédération des syndicats nationaux
CVCA	Canadian Venture Capital Association
DÉC	Développement économique communautaire
DRHC	Développement des ressources humaines du Canada (Gouvernement fédéral)
ÉS	Économie sociale
FES	Fonds pour l'économie sociale
FIL	Fonds d'investissement local
FLI	Fonds local d'investissement
FODAR	Fonds de développement académique du réseau de l'Université du Québec
FSTQ	Fonds de solidarité des travailleurs du Québec
FTQ	Fédération des travailleurs du Québec
ICÉA	Institut canadien d'éducation aux adultes
MEQ	Ministère de l'Éducation du Québec

MES	Ministère de l'Emploi et de la Solidarité (aujourd'hui ministère de la Solidarité sociale)
MIC	Ministère de l'Industrie et du Commerce (Gouvernement du Québec)
MRC	Municipalité régionale de comté
MSR	Ministère de la Sécurité du revenu (Québec), aujourd'hui ministère de la Solidarité sociale
NÉS	Nouvelle économie sociale
NTI	Nouvelles technologies de l'information
OCDE	Organisation de coopération et de développement économiques
ONU	Organisation des Nations unies
OPDQ	Office de planification et de développement du Québec
OBNL	Organisme ou organisation à but non lucratif
PAMT	Politique active du marché du travail
PDC	Programme de développement des collectivités
PEFSAD	Programme d'exonération financière pour les services d'aide à domicile
PIB	Produit intérieur brut
PIL	Projet d'initiative locale
PLACÉE	Plan local d'action concerté pour l'économie et l'emploi
PME	Petite et moyenne entreprise
PRESQ	Projet de relance économique et sociale de quartier
RESO	Regroupement pour la relance économique et sociale du Sud-Ouest (Montréal)
RISQ	Réseau d'investissement social du Québec
RQuODE	Regroupement québécois des organismes pour le développement de l'employabilité
REESADQ	Regroupement des entreprises d'économie sociale en aide domestique du Québec
RRSSSO	Régie régionale de la santé et des services sociaux de l'Outaouais
SACA	Secrétariat à l'action communautaire autonome
SADC	Société d'aide au développement des collectivités
SAJE	Service d'aide aux jeunes entrepreneurs

SEMO	Services externes de main-d'œuvre
SFPQ	Syndicat de la fonction publique québécoise
SIDMAD	Services intensifs de maintien à domicile (programme)
SOLIDE	Société locale d'investissement pour le développement de l'emploi
STPP	Sois ton propre patron (fonds de développement)
SQDM	Société québécoise de développement de la main-d'œuvre
TNCDC	Table nationale des corporations de développement communautaire
TPE	Très petite entreprise
UMRC	Union des municipalités régionales de comté
UQAH	Université du Québec à Hull
UQAM	Université du Québec à Montréal

AVANT-PROPOS

« La bourse salue la hausse du taux de chômage américain » *(La Presse*, samedi 2 septembre 2000, F2). À deux jours de la fête du Travail, cette manchette ne scandalise malheureusement personne. Depuis deux décennies, de telles déclarations font régulièrement la une des quotidiens. Sans aucune mauvaise conscience, le secteur financier qualifie de bonne nouvelle les hausses du taux de chômage et de mauvaise nouvelle, les baisses de ce même taux. Une hausse du taux de chômage représente effectivement une bonne nouvelle du point de vue du capital financier, mais une mauvaise nouvelle pour les travailleurs et les petits entrepreneurs. Dans un tel contexte, ceux et celles qui se préoccupent du développement de l'emploi, de même que ceux et celles qui cherchent des capitaux pour investir dans les activités productives de leur région ou de leur communauté, sont obligés de se battre et même d'innover en s'engageant sur le terrain de l'économie, s'ils veulent dès maintenant apporter des solutions.

Parmi les innovateurs, le Fonds de solidarité (FTQ) est maintenant reconnu pour avoir réussi non seulement à créer et à maintenir des emplois dans des entreprises menacées de fermeture, mais également pour avoir contribué à la reconversion de l'économie québécoise (p. ex. la biotechnologie). À cet innovateur de la première heure se sont ajoutés un autre fonds

de travailleurs[2], le Fondaction (CSN), et une myriade d'initiatives sans doute plus modestes, les fonds relevant de la microfinance[3] qui offrent du financement pour des montants inférieurs à 50 000 $ (ce qui est le cas de la quasi-totalité des fonds communautaires et de développement local, sans oublier le financement de l'économie sociale émergente). Il faut ici indiquer dès le départ que le segment de la microfinance est de plus en plus délaissé par les institutions financières traditionnelles, de sorte qu'il existe à ce niveau une sorte de « vide de financement» qui pèse lourdement sur les projets de création d'emplois, notamment à partir de petites entreprises. C'est pourquoi les réalisations actuelles ne sont pas encore suffisantes pour combler ce vide.

Par ailleurs, à côté des initiatives de création et de maintien d'emplois encouragées par les syndicats et les communautés locales, des initiatives d'insertion à l'emploi pour ceux et celles qui ont été exclus du marché du travail ou qui n'ont jamais eu l'occasion d'y participer se sont multipliées. Pour faire face à ces nouveaux problèmes, les syndicats, les communautés locales et les organisations communautaires et de femmes ont eu tendance à favoriser des solutions plus collectives qu'individuelles. D'une part, le chômage de longue durée entraîne souvent un problème nouveau, la menace de disqualification sociale durable pour plusieurs groupes sociaux (p. ex. jeunes, femmes) (Perret et Roustang, 1993). D'autre part, cette menace pèse plus particulièrement sur certaines régions et certaines collectivités locales. Dans cette optique, la question de l'insertion professionnelle a dépassé la seule intervention d'insertion pour être prise en charge aussi bien par les promoteurs du développement local que par ceux des entreprises dites d'économie sociale.

L'avancée de solutions collectives en matière de développement local ou d'économie sociale supposait des organismes de gouvernance comme le sont entre autres les CDÉC et maintenant les CLD pour la filière du local et le Chantier de l'économie sociale pour la filière de l'économie sociale. Par ces deux filières, le Québec, sans être ni vouloir être un modèle à imiter, n'en représente pas moins un excellent laboratoire sur le plan de

2. Depuis le début des années 1990, une vingtaine de fonds de travailleurs ont été mis sur pied au Canada anglais. Voir entre autres CAW-TCA (1999) et F. Vaillancourt (1997).
3. L'importance de la microfinance a été constatée par le Bureau international du travail et l'Organisation internationale du travail qui ont commandité une recherche comparative dans sept pays, dont le Québec. Voir Lévesque et Mendell (2000).

l'innovation sociale en raison entre autres de l'adossement de politiques publiques volontaristes aux initiatives issues de la société civile rendues possibles par la concertation des divers acteurs sociaux sur la question de l'emploi. Ainsi, la société civile québécoise semble se singulariser par sa capacité à imaginer et sa volonté de trouver des solutions collectives à des problèmes apparemment individuels comme l'exclusion professionnelle[4]. Enfin, les pouvoirs publics ont également contribué à l'institutionnalisation, sans doute toujours fragile, d'un bon nombre de ces initiatives qui ont par ailleurs des visées beaucoup plus larges.

En effet, devant le chômage de longue durée et l'exclusion professionnelle, les acteurs sociaux ont non seulement tenté de développer des initiatives d'insertion, mais ils ont travaillé à repenser le développement économique et à satisfaire des besoins non satisfaits ou mal satisfaits. Dès lors, la recherche de solutions à l'exclusion professionnelle, loin de se limiter aux seules initiatives locales d'insertion, a ouvert sur des projets de création et de maintien d'emplois comme cela est manifeste pour les divers fonds de microfinance et les organismes de gouvernance locale ou sectorielle auxquels ils se rattachent. De même, les initiatives d'économie sociale ne se sont pas limitées au secteur du social et à la seule insertion des exclus; elles ont également donné lieu à des projets cherchant à s'inscrire dans un développement économique durable. Si cette stratégie axée sur le développement local et l'économie sociale se présentait comme la Solution avec un grand S, il faudrait la remettre en question comme c'est le cas d'ailleurs sur le plan théorique. En effet, « le débat fait ainsi rage chez les géographes, sociologues, économistes régionaux, entre deux versions du débat contemporain : entre ceux qui privilégient la structuration du local et ceux qui privilégient les contraintes du global, en soulignant le poids des oligopoles et des mégapoles dominantes[5] » (Benko, 1995, p. 39). On comprendra que, si nous avons privilégié une lecture par le bas, nous ne refusons pas pour autant la pertinence d'une lecture à partir d'en haut. Au contraire, nous supposons avec d'autres que « le local représente une clé pour l'analyse des mutations mondiales» (Pecqueur cité par Benko, 2000, p. 458). En revanche, s'il y a une chose que nous refusons, c'est un déterminisme qui ferait de nous tous des victimes impuissantes (Touraine, 1999).

4. Cette différence se répercute sur les analystes québécois qui sont plus volontaristes et moins fatalistes que ceux du Canada anglais. Voir Southcott (1994).

5. Nous avons mis la citation au présent alors qu'elle était à l'imparfait. Georges Benko, « Les théories du développement local », *Sciences humaines,* Hors-Série n° 8, 1995, p. 36-40.

L'équipe qui a produit cet ouvrage centre ses travaux sur les innovations sociales, de sorte qu'elle se préoccupe depuis plus d'une dizaine d'années d'observer et d'analyser les nouvelles réponses aux mutations du travail, de l'emploi et de l'État-providence. Il suffit de penser par exemple à des initiatives telles que la signature d'un contrat de travail engageant la participation à un fonds d'investissement d'une centrale syndicale, l'émergence d'une entreprise d'économie sociale à la faveur d'une reprise d'entreprise ou la mobilisation d'une communauté pour sa survie et son développement autour d'une corporation de développement économique communautaire (CDÉC) ou d'une société d'aide au développement des collectivités (SADC), ou encore d'un groupe en difficulté qui réussit à démarrer une entreprise d'insertion ou d'un groupe d'entraide communautaire de quartier (du type réseau de cuisines collectives par exemple).

L'économie sociale conjuguée avec le développement local fait-elle partie des solutions aux problèmes de revitalisation économique et sociale de communautés en difficulté? Peut-elle aplanir vraiment les difficultés liées à la crise de l'emploi et s'attaquer efficacement à l'exclusion et au chômage? Au Québec l'économie sociale a été portée à l'avant-scène publique par la Marche des femmes « Du pain et des roses » et par le gouvernement Bouchard qui s'est laissé interpeller par les mouvements sociaux en acceptant d'introduire un chantier de l'économie sociale dans le cadre du Sommet sur l'avenir de l'économie et de l'emploi (1996) comme réponse possible à ces questions. L'intérêt des travaux de recherche que nous menons depuis déjà un certain nombre d'années s'en est trouvé accru[6].

Ce livre intéressera tous ceux et toutes celles qui interviennent ou qui s'intéressent à l'économie sociale et au développement économique local et communautaire ainsi qu'à certaines de ces pratiques liées à l'insertion par le

6. Nos travaux de recherche s'effectuent dans le cadre du CRISES, lequel a entrepris ses premières enquêtes et réflexions sur l'économie sociale il y a déjà 10 ans. Depuis janvier 2000, ils se poursuivent également en partenariat avec les groupes concernés, partenariat que permet l'Alliance Recherche Université et Communauté (ARUC) en économie sociale qui regroupe quatre universités au sein d'un consortium universitaire (UQAM, UQAH, UQAC et Université Concordia) et quatre partenaires socio-économiques principaux (Chantier de l'économie sociale, CSN et Fondaction, FTQ et Fonds de solidarité, Solidarité rurale). Pour suivre l'évolution de nos travaux, on peut se reporter au site du CRISES : http://www.unites.uqam.ca/crises; à celui de la Chaire de recherche en développement communautaire : http ://www.ugah.uquebec.ca/crdc-geris/ ; à celui du CIRIEC-Canada et de la revue *Économie et Solidarité:* http:// www. unites.ugam.ca/ciriec/ ; et à celui de l'ARUC : http://www.unites.uqam.ca/ arucecsoc.

travail et à la microfinance. Plus précisément, il est destiné à tous les intervenants sociaux (travailleurs sociaux, éducateurs spécialisés, organisateurs communautaires, psychologues communautaires, etc.) et économiques (gestionnaires de petites entreprises, de fonds de développement, d'établissements financiers locaux, intervenants du service public de l'emploi et du développement local/régional) qui s'interrogent sur le présent et l'avenir des pratiques dont ils sont les initiateurs ou les accompagnateurs dans leur communauté locale ou leur région, particulièrement celles qui concernent le développement de l'emploi. Il intéressera à plus d'un titre tous ceux et celles qui sont ou proviennent des sciences sociales (sociologie, sciences politiques, géographie humaine, économie), parce qu'il porte sur les dynamiques nouvelles de la société québécoise autour d'enjeux aussi fondamentaux que l'emploi et le développement des régions.

L'ouvrage est donc de nature à intéresser chercheurs, intervenants et décideurs préoccupés par les manifestations contemporaines de la question sociale (exclusion et chômage), par la pertinence ou non de l'économie sociale dans le développement d'une société comme la nôtre et par le renouvellement des politiques publiques en la matière, notamment avec l'arrivée des centres locaux d'emploi (CLE) créés par la réforme Harel et des centres locaux de développement (CLD), institués par la réforme Chevrette (Gouvernement du Québec, 1998), de même que par la montée en puissance de la microfinance, des fonds locaux et régionaux de développement dont une grande partie relève de l'économie sociale.

L'ouvrage est sous-tendu par deux séries de travaux de recherche dans plusieurs régions du Québec. Une première série de travaux a porté sur les initiatives d'insertion où nous soupçonnions que le combat pour l'emploi entrepris par le mouvement associatif (organisations communautaires et groupes de femmes notamment) pouvait être un terrain de prédilection pour la lancée d'une nouvelle génération d'organisations et d'entreprises d'économie sociale. Puis nous avons rapidement amorcé une deuxième série de travaux liés à la capitalisation des économies locales et régionales (fonds de développement, microfinance) dans le contexte des efforts pour favoriser le développement de l'emploi, démarche de capitalisation lancée d'abord par le mouvement syndical, mais reprise avec des modalités différentes par le secteur associatif. Ces travaux se sont étalés sur une période de cinq ans[7].

7. Il s'agit plus particulièrement d'une recherche financée par le CRSH dans le cadre du CRISES sur *Les initiatives d'insertion et la nouvelle économie sociale* et d'une autre sur *La microfinance québécoise et le développement local*, financée par le FODAR, puis par le BIT dans le cadre du groupe de recherche PRO-FONDS et du CRISES.

Cet ouvrage a été précédé de deux livres : un premier a porté sur l'économie sociale et le développement économique communautaire au Québec (Favreau et Lévesque, 1996) et un second a trouvé son prolongement dans la comparaison internationale avec huit pays d'Europe (Defourny, Favreau et Laville, 1998). C'est dans la foulée de ces travaux que nous avons poussé encore plus avant nos recherches sur les initiatives locales, associatives et coopératives de développement de l'emploi par l'insertion, de même que sur le financement de l'économie sociale et du développement local et régional.

Pour asseoir véritablement la comparaison entre pratiques de régions différentes, nos recherches s'appuient sur une grille commune d'enquête (Comeau, 1996) autour des grands thèmes suivants : 1) les conditions d'émergence (projet initial, projets porteurs de projet, soutien de la communauté, etc.) ; 2) le champ d'activité, le financement, le dispositif organisationnel mis en place ; 3) l'interface de ces projets, organisations et entreprises avec les politiques publiques ; 4) le repérage et la définition de conditions facilitantes ou contraignantes vécues par ces initiatives ; 5) les pistes prospectives sur l'avenir de ces initiatives.

Des réflexions transversales à chacun des chapitres et l'élaboration de conclusions centrées sur les directions que prennent ces initiatives de développement local et d'économie sociale viennent compléter l'analyse d'expériences (monographies d'organisations et d'entreprises) en cherchant à rendre compte : 1) de l'évolution des politiques publiques de lutte pour l'emploi ; 2) de l'évolution des diverses associations ou organisations engagées dans le développement de l'emploi (insertion en emploi ou création et maintien des emplois) ; 3) des retombées économiques et sociales des initiatives associatives (et coopératives) dans les communautés et régions en difficulté ; 4) de l'interface de ces dernières avec les politiques publiques.

Comme on le verra au fur et à mesure du développement de chaque chapitre, l'ouvrage suggère, sur dix à quinze ans, que ces initiatives locales et les nouveaux dispositifs publics qui font partie de leur environnement peuvent générer, à certaines conditions, des organisations et des entreprises d'un nouveau type parce qu'elles combinent des dimensions marchandes et non marchandes et qu'elles contribuent à la recomposition du tissu économique et social tout en étant des « écoles » d'apprentissage de la démocratie. En ce sens, nous nous démarquons du courant d'analyse qui prévaut dans certains réseaux de recherche qui considèrent ces initiatives « nonprofit » presque exclusivement sous l'angle de la prestation de services (Salamon et Anheier, 1996).

Par ailleurs, quelle est l'ampleur réelle de ce phénomène? Est-il principalement l'expression d'une néophilanthropie (de nouvelles formes de gestion de la pauvreté) ou plutôt l'expression d'une mise en œuvre de nouvelles régulations sociales, de nouvelles formes d'identité et d'utilité sociale? Témoigne-t-il plus souvent qu'autrement d'une instrumentalisation par les pouvoirs publics des initiatives locales de développement local et d'économie sociale ou d'une réponse inédite à des besoins sociaux? Enfin, en quoi est-ce une contribution nouvelle à la vie démocratique? Plus largement, le néolibéralisme est-il le seul scénario possible actuellement?

Nous verrons que les tendances en cours ne vont pas toutes dans cette direction. L'influence du néolibéralisme est certes marquante. Mais il existe autre chose au Québec, notamment des pratiques non libérales de création d'emplois par l'économie sociale et le développement local, autant d'initiatives qui s'inscrivent dans le renouvellement du modèle québécois de développement (Bourque, 2000). Cela dit, les initiatives les plus intéressantes semblent manifestement en avance sur le discours concernant le modèle québécois (le discours de la gauche traditionnelle comme celui de la nouvelle droite), ce qui constitue pour le moment un important handicap. Puisse ce livre contribuer à une meilleure compréhension et à une meilleure conceptualisation des pratiques les plus innovatrices tout en fournissant un soutien éclairé à ceux et celles qui s'y dévouent.

INTRODUCTION

L'EMPLOI AU QUÉBEC
Itinéraire d'une mobilisation sociale (1980-2000)

Les **professions du social** (organisateurs communautaires, travailleurs sociaux, éducateurs spécialisés...) bénéficient d'une longue tradition d'intervention sur les problèmes sociaux en dehors du marché du travail à partir de politiques publiques centralisées par un État-providence fort. De plus, dans le contexte de l'État-providence, le service public était devenu pour elles la voie royale pour résoudre ces problèmes sociaux. De leur côté, **les professions liées à la gestion d'entreprises** (en administration publique, en relations industrielles...) s'intéressaient peu aux problèmes générés par les entreprises à l'extérieur du marché du travail, c'est-à-dire dans les communautés locales, d'autant plus que la voie royale du développement économique était celle de la grande entreprise (privée ou publique).

Mais dans cette période de crise de l'emploi et de transformation de l'État-providence, de montée de la précarité du travail et de la vulnérabilité relationnelle, de nouvelles questions se posent à l'ensemble des intervenants, qu'ils agissent sur le terrain économique ou sur celui du social. En effet, des pratiques et des politiques ont émergé pour assurer la production de nouveaux services collectifs que l'État ne semblait pas pouvoir prendre entièrement à charge ou pour assurer la revitalisation de communautés et régions en difficulté (relance des économies locales...). Quelle est la

signification de ces nouveaux enjeux et de ces nouvelles pratiques? Assistons-nous à une recomposition des mouvements sociaux et des institutions chargées de **l'intérêt social** général à la faveur d'une importante mutation du monde du travail et du social? Par exemple, la décentralisation en cours de certains services publics avec l'arrivée, à côté des CLSC, des centres locaux d'emploi (CLE) et des centres locaux de développement (CLD) peut-elle être bénéfique pour les populations, groupes sociaux, communautés et régions en difficulté ? De leur côté, les initiatives locales de développement local et de la nouvelle économie sociale sont-elles lames à elles-mêmes sur le seul terrain d'activités nouvelles de défrichage ou entrent-elles dans une nouvelle phase d'organisation et d'institutionnalisation?

1. LA CRISE DE L'EMPLOI AU QUÉBEC : LES ACTEURS EN PRÉSENCE

Les économies locales sont de plus en plus souvent placées devant une concurrence forte avec de grandes entreprises évoluant tout à la fois sur le plan local et à l'échelle continentale. Files doivent alors se reconstituer des créneaux de développement. Elles sont en outre assez souvent en manque de financement. Simultanément, l'insertion dans le marché du travail apparaît problématique pour des segments de plus en plus larges de la population active : jeunes, femmes, nouveaux arrivants, travailleurs de 45 ans et plus...

La précarité de l'entreprise locale et des emplois pour certains groupes de la population est en effet devenue un enjeu majeur dans le contexte actuel de continentalisation et de mondialisation des marchés. Pendant la période dite des « Trente glorieuses » (1945-1975), ce n'était pas le cas. D'un côté, il y avait le plein emploi (lié en grande partie à la grande entreprise et à la satisfaction des besoins d'un marché interne) et, de l'autre, la pauvreté dans les marges. Jusqu'à l'an 2000, à tout le moins, montée de la précarité et appauvrissement de nombreuses communautés ont représenté les principales tendances qui caractérisent la crise de l'emploi.

Cependant cette crise de l'emploi et cette transformation en cours de l'État-providence ont trop longtemps été associées à une simple récession et à un État social simplement affaibli pour cause de gestion de la rareté par temps difficiles. Plus qu'une récession provoquant une augmentation du chômage et des déficits publics, plus que l'absence de proximité des services publics et leur gestion tutélaire et bureaucratique, **c'est toute la société qui est en mutation.** Relevons ici quelques tendances fortes de cette mutation.

En premier lieu, l'hypothèse de la fin de la montée en puissance du salariat - au sens classique de ce terme - comme mode principal de régulation économique et sociale semble de plus en plus probante (Castel, 1995) : nous assistons en effet à **l'effritement du modèle du travail à temps plein,** régulier, à contrat indéterminé, qui s'accompagnait généralement d'une appartenance forte à l'entreprise, qu'elle soit privée ou publique. Nous observons aussi le déclin de l'industrialisation modelée sur les «grandes forteresses ouvrières» dans l'automobile, le papier, l'aluminium, l'acier... Parallèlement nous constatons la décroissance de la production de services collectifs de caractère public par l'intermédiaire de grandes institutions hospitalières et de services sociaux. De plus, la sous-traitance de services privés ou publics s'amplifie. Enfin, la production de certains biens se déplace en direction de régions moins coûteuses en frais de main-d'œuvre (délocalisation d'entreprises). Voilà quelques vecteurs stratégiques d'une double mutation, celle du salariat et celle de l'État social, l'une se répercutant directement sur l'autre, car le salariat forme l'assise principale des prélèvements sociaux pour les pouvoirs publics (par l'intermédiaire des impôts).

En second lieu, la crise de l'emploi et de l'État-providence a affecté la production des services collectifs dans les communautés locales et les régions. La désorganisation des économies locales de quartiers populaires dans les centres urbains et l'affaiblissement de la distribution des services publics dans les municipalités rurales ont également contribué à amplifier **la spécialisation sociale de l'espace** (Dubet et Lapeyronnie, 1992) avec ses concentrations plus marquées des pauvretés diverses (jeunes prestataires de l'aide sociale, nouveaux arrivants en difficulté...) et les effets qu'elles entraînent (anomie, création d'enclaves...).

Finalement, il existe une troisième coordonnée incontournable, à savoir la forte remise en cause des dispositifs traditionnels de socialisation liés à la vie quotidienne : la famille, l'école, le réseau de voisinage, le quartier, la paroisse. Bref, **le capital social se serait fortement dévalorisé** dans un certain nombre de communautés et de régions (Paquet, 1999; Putnam, 1996).

Que signifient cette crise et les tendances nouvelles qu'elle induit? Sur le plan macrosocial, nous assistons ici à la remise en question d'un modèle de développement qui **séparait le social de l'économique,** l'État social d'un côté avec sa multitude d'intervenants sociaux professionnels assumant leur rôle à l'intérieur d'un service public centralisé et, de l'autre, la grande entreprise et ses cadres de gestion assurant le développement économique et le plein emploi.

En effet, l'ancien modèle (qualifié de keynésien par certains et de fordiste par d'autres) a révélé ses limites avec l'ouverture des frontières et l'arrivée des nouvelles technologies d'information qui exigent tout à la fois flexibilité, autonomie et créativité. Ce modèle a également été remis en cause par des demandes de qualité des produits de la part des consommateurs, par des demandes de participation de la part des citoyens, par des demandes de participation à l'organisation du travail de la part les travailleurs, sans oublier les demandes de la part des mouvements sociaux, notamment des demandes de reconnaissance des différences de la part du mouvement des femmes et de respect de l'écosystème de la part du mouvement écologique. Ce faisant, la séparation trop rigide entre l'économique et le social a été remise en question, ce qui a permis non seulement d'introduire la notion d'utilité sociale des biens et services, mais également de repenser les méthodes d'évaluation de la rentabilité économique (par l'introduction notamment de nouvelles mesures de contrôle comptable).

Ainsi, ce ne sont pas seulement les rapports entre l'économique et le social qui sont redéfinis, mais également leur contenu respectif. En premier lieu, **le social** cesse d'être défini exclusivement **comme coût** (perspective classique des politiques économiques néolibérales) ou **comme problème social** (perspective traditionnelle des politiques sociales de l'État-providence) pour apparaître de plus en plus comme un actif ou mieux comme un **capital social.** D'où également la valorisation de la **cohésion sociale** comme condition nécessaire pour le développement économique. De même, l'économique cesse d'être réduit au marché pour inclure désormais ce que plusieurs appellent encore **l'extra-économique.** D'où l'idée d'économie plurielle en vertu de laquelle les activités économiques comprennent non seulement le marchand, mais également le non-marchand (la redistribution) et le non-monétaire (la réciprocité et le bénévolat) (Laville, 1994).

De la même façon, nous découvrons progressivement que les modalités de coordination de l'activité économique ne se limitent pas au seul choix entre le marché et la hiérarchie (l'État comme hiérarchie publique ou la grande entreprise comme hiérarchie privée), mais qu'il existe d'autres modalités importantes de coordination fort bien représentées par les associations, **les réseaux et les diverses formes de coopération et de participation** (exemple des alliances stratégiques, du réseautage, etc). En effet, la régulation exclusivement marchande telle que préconisée par le néolibéralisme a assez vite révélé ses limites, puisque le marché à l'état pur réintroduit en quelque sorte la loi de la jungle et des désordres de toute catégorie (économie informelle criminalisée...), de même qu'une qualité

de vie qui se détériore. Bref, sans un minimum de confiance et sans un minimum d'institutions, les coûts de transaction pour faire du développement, à quelque échelle que ce soit, deviennent prohibitifs.

Dans cette foulée, la société civile est de plus en plus valorisée (Fall, 2000; Paquet, 1999). À côté du marché et de l'État, les politologues comme les économistes redécouvrent une troisième sphère, celle de la **société civile.** Concrètement, en quoi consiste-t-elle? La National Civil League aux États-Unis propose certains critères pour la caractériser : 1) la participation des citoyens et leurs interactions ; 2) le leadership de la collectivité (leaders politiques, économiques et civiques) et la volonté des leaders de prendre des risques et des initiatives ; 3) la performance des associations, particulièrement au niveau local ; 4) le bénévolat, la philanthropie et la réciprocité, etc. Autrement dit, l'entrepreneuriat local et la création d'emplois seront grandement favorisés par une société civile en bonne santé, sans oublier que les coûts sociaux (liés au chômage entre autres) sont par le fait même réduits (ce qui entraîne des retombées positives pour tous).

Même les entreprises les plus branchées sur le marché mondial font appel, plus que jamais auparavant, au social, notamment à la culture d'entreprise et à l'engagement de leur personnel. La théorie économique redécouvre cette réalité socioéconomique que les auteurs appellent **l'extra-économique** (Veltz, 1997), c'est-à-dire les facteurs invisibles ou immatériels (Greffe, 1992) ou les interdépendances non marchandes. On redécouvre donc l'importance des interactions sociales et des relations entre les individus d'une même société et d'une organisation c'est-à-dire **la confiance, la cohésion sociale et la proximité** qui réduisent les coûts de transaction entre les entreprises dans une même filière (les grappes en fournissent un bon exemple) de même qu'entre les entreprises et leur milieu (les districts industriels en fournissent un bon exemple). Ainsi, à côté du marché (de la concurrence) et de la hiérarchie (l'autorité), la coopération (l'association, les réseaux, la réciprocité) s'impose également comme modalité de coordination de l'activité économique. La redécouverte de la société civile s'accompagne ainsi d'une **revalorisation du local,** puisque ce dernier favorise une mobilisation des ressources sociales à travers les effets de proximité.

Le développement local, résiduel qu'il était dans les décennies 1960 et 1970, redevient **une tendance significative,** la concurrence mondiale et le partenariat local constituant les deux faces d'un même phénomène. Comme l'écrivait Pierre Dommergues (1988, p. 23) :

> Dans un univers déboussolé, l'économie-territoire apparaît comme une alternative de développement plus contrôlable que l'économie-monde. C'est sur le terrain local que les mutations sont les moins difficiles à maîtriser et les partenariats les plus faciles à susciter.

Il y a plus : la mondialisation et le local s'inscrivent dans un changement de paradigme de développement. De ce point de vue,

> Ce qui est intéressant, c'est de comprendre comment l'économie globale s'enracine, de multiples manières, dans les structures territoriales-historiques ; et comment le global, en permanence, se nourrit du local en le transformant (Veltz, 1997, p. 11).

Ce nouveau paradigme en émergence suppose donc une reconfiguration inédite des **rapports entre le marché, l'État et la société civile.**

Les pouvoirs publics comme les mouvements sociaux ont ainsi été amenés à se repositionner. Les **professions du social** ont été conséquemment amenées à s'intéresser de plus en plus aux questions liées au marché du travail et à l'économie (Favreau, 2000; Donzelot et Roman, 1998; Comeau, 1997). En effet, que faire quand l'économie porte de plus en plus mal la croissance du social ? Comment repenser alors le « social » et lui redonner de la force? Comment aussi repenser l'économie pour qu'elle ne soit pas une source de précarité et d'exclusion dans un contexte où le progrès social ne coïncide plus avec la croissance économique? Car l'intensité et la durée de cycles successifs de récession depuis 20 ans ont fait du chômage, de la précarité et de l'exclusion sociale des enjeux majeurs de société.

Du côté des **intervenants économiques et des entreprises,** on a également été obligé de constater les dégâts du « progrès » lié aux nouvelles technologies et à la montée en puissance d'une mondialisation néolibérale, et donc à la nécessité de relancer les économies locales et régionales par la concertation (Lévesque et Mendell, 1998; Lévesque et Mager, 1992 et 1995). À cet effet, les cadres gestionnaires des fonds de développement et des institutions financières (SADC, CLD, fonds de travailleurs, caisses d'économie et caisses populaires Desjardins...) sont bien au fait de la situation.

Depuis une décennie, on assiste au Québec à une recomposition des pratiques, de certaines organisations et de certaines institutions. Plusieurs questions se posent, dont trois sont d'une acuité plus marquée autour de **l'enjeu de l'emploi** (financement des entreprises, création et maintien des emplois, insertion par le travail...) :

1. D'un côté, on assiste à une décentralisation tranquille (Côté, 1999) d'un certain nombre de services publics autrefois fortement centralisés, tels la santé et les services sociaux (régies régionales), l'éducation, le développement des régions (CLD), de même que la formation de la main-d'œuvre. Mais quels sont les points forts et les points faibles de cette décentralisation?
2. De l'autre, simultanément et en interface, de nouvelles initiatives locales ont émergé - comme celles de la microfinance et de l'insertion par le travail -, la plupart du temps liées directement à l'économie sociale et à une nouvelle forme de développement local, le développement économique communautaire. Ces initiatives ont, en règle générale, précédé la décentralisation et l'ont même inspirée directement (cas des CLD). Quelle est la portée réelle de ces nouvelles pratiques ?
3. Parallèlement, on est en droit de se demander si ces initiatives s'inscrivent dans un ensemble plus large. Le croisement des réformes publiques en cours et des initiatives locales est-il en voie de générer de nouvelles institutions?

C'est ce qu'il nous faut aborder pour mieux cerner par la suite les défis que ces pratiques doivent relever.

2. L'ENJEU DE L'EMPLOI : LE CONTEXTE INSTITUTIONNEL QUÉBÉCOIS DES DEUX DERNIÈRES DÉCENNIES (1980-2000)

Au Québec, et c'est devenu une banalité que de l'affirmer, le rapport à l'État est relativement complexe puisqu'il existe deux niveaux de gouvernement : un gouvernement fédéral à Ottawa et un gouvernement provincial à Québec (le niveau local constitue le troisième niveau mais demeure plus circonscrit). Même si la quasi-totalité des Québécois (souverainistes ou fédéralistes) considèrent le gouvernement du Québec comme leur gouvernement, il n'en demeure pas moins que certains secteurs, comme la défense, sont de compétence entièrement fédérale et que des domaines comme la santé et le développement économique relèvent des deux paliers de gouvernement.

Cependant, en règle générale, les syndicats, les coopératives, les organisations communautaires, les services de proximité et plus largement toutes les entreprises de l'économie sociale considèrent que leur reconnaissance

(et les négociations que cette reconnaissance induit) passe d'abord par le gouvernement du Québec même si le rôle et la contribution financière du gouvernement fédéral peuvent être déterminants dans des domaines comme celui du développement local. De plus, même s'il fait partie du Canada, le Québec constitue une « société distincte ». Ce caractère distinct provient non seulement du fait que 80 % de ses sept millions d'habitants ont le français comme langue maternelle, mais également d'un ensemble cohérent d'institutions spécifiques (tels un code civil d'inspiration française, un système scolaire et un réseau de services sociaux et de santé) et d'un ensemble plus important encore que dans les autres provinces d'entreprises d'économie publique (des sociétés d'État) et d'entreprises d'économie sociale qui marquent le développement économique sur son territoire.

Dans le contexte américain et même canadien, le Québec s'est distingué et se distingue encore aujourd'hui par une approche volontariste du développement économique. Pour assurer le développement et le contrôle des entreprises québécoises, l'État québécois s'est donné au cours des années 1960 et 1970 (la Révolution tranquille) des institutions financières publiques de très grande envergure : la Caisse de dépôt et placement du Québec (société publique de fonds de retraite qui investit une partie de son actif dans les entreprises et siège au conseil d'administration de celles-ci), Investissement-Québec (société publique de capital de risque pour les PME et également, depuis peu, pour les entreprises d'économie sociale) et la Société générale de financement (société de capital de risque pour les grandes entreprises). A ces institutions financières publiques il faut ajouter d'autres entreprises publiques dans des domaines comme celui de l'électricité, Hydro-Québec, ou encore de la forêt, REXFOR Enfin, le gouvernement du Québec a fortement encouragé les Caisses populaires et d'économie Desjardins à fournir du financement aux entreprises à partir du début des années 1970, ce qui a entraîné la création d'une société d'investissement dans les entreprises (Investissement Desjardins)[1].

La particularité du Québec d'aujourd'hui est également liée à l'existence de deux perspectives (et d'une tension forte entre ces deux perspectives) quant aux politiques macroéconomiques à mettre en place : investir en priorité dans l'élimination du déficit ou innover politiquement en misant sur le partenariat avec la société civile. Cette tension entre, d'un

1. Pour un approfondissement de l'approche spécifique de développement économique du Québec des 35 dernières années, on se référera aux travaux de Bourque (2000) et de Bourque et Lévesque (1999).

côté, la promotion néolibérale du marché comme solution à nos problèmes et, de l'autre, la stratégie qui cherche à répondre de façon plus spécifique à nos besoins en mettant à contribution la diversité des acteurs de la société québécoise est beaucoup moins présente dans le reste du Canada.

Le Québec se distingue aussi du point de vue des acteurs collectifs qui ont donné naissance à plusieurs de ces institutions. Ainsi, malgré la diversité des associations patronales, le patronat québécois s'exprime, généralement avec autorité, d'une seule voix par le Conseil du patronat du Québec, un regroupement qui n'a pas d'équivalent dans le reste du Canada. De plus, l'importance relative des entreprises d'économie sociale (coopératives et OBNL) et d'économie publique (sociétés mixtes) par rapport aux entreprises dites capitalistes ainsi que la préoccupation du patronat pour le contrôle québécois des entreprises constituent d'autres marques distinctives (Lévesque et Ninacs, 1997).

Le Québec se distingue également depuis une quinzaine d'années par l'influence de son syndicalisme et les orientations stratégiques qu'il s'est données eu égard à **la concertation et au partenariat** Il faut d'abord mentionner que les syndicats occupent au Québec un poids plus important qu'ailleurs : en 1994, 43,8 % des travailleurs québécois étaient syndiqués, alors que les travailleurs canadiens ne l'étaient qu'à 37,5 % et les travailleurs étatsuniens qu'à 17,3 % (Courchesne, 1996; Harrisson et Laplante, 1996). Ensuite, du point de vue des rapports de travail, « depuis 1981, dans l'ensemble des pays de l'OCDE, c'est au Québec qu'il se perd le moins de journées de travail à cause des grèves et des lock-out » (Godbout et Massé, 1996). Simultanément, les nouvelles conventions collectives auront pris au Québec de plus en plus la forme de contrats sociaux de longue durée, contrats où sont entre autres affirmées des visions communes et définies des dispositifs de participation des travailleurs à l'organisation du travail (Grant, Bélanger et Lévesque, 1997). La mondialisation combinée au nationalisme économique explique ici la faveur qu'obtiennent le partenariat et la concertation à l'échelle de l'entreprise. Tout se passe comme si les syndicats et les travailleurs voyaient de plus en plus clairement que leur engagement dans l'organisation du travail pourrait non seulement rendre les entreprises plus compétitives et rentables, mais également consolider leurs emplois. C'est dans cette foulée que naissent des fonds de développement de travailleurs avec l'appui des pouvoirs publics.

En effet, dans la suite des grandes institutions financières que s'est données le Québec, alors que le capital de risque était encore quasiment inexistant (10 % de l'ensemble canadien en 1980 comparativement à 45 % aujourd'hui), le Fonds de solidarité (FTQ) a été créé en 1983. Ce

fonds est pleinement sous la direction d'une organisation syndicale et la plus grande partie de sa capitalisation provient des travailleurs qui y déposent leur épargne-retraite. Cependant, à la demande de l'organisation syndicale initiatrice, la FTQ, une subvention de départ avait été accordée par les deux niveaux de gouvernement. De plus, à partir de 1985, ce fonds a bénéficié de crédits d'impôt du gouvernement du Québec (35 %) et du gouvernement du Canada (35 %), de sorte qu'une contribution de 1 000 $ à la caisse de retraite de ce fonds revient pour un travailleur à débourser seulement 200 $. Aujourd'hui, le Fonds de solidarité est devenu l'un des principaux acteurs dans le domaine du financement des PME et il est le partenaire principal d'environ 130 fonds régionaux et locaux. En 1999, le Fonds de solidarité compte 400 000 actionnaires provenant à 58 % du monde syndical et à 42 % du grand public. Ses actifs dépassent les trois milliards de dollars, ce qui en fait de loin le « fonds de capital de risque » le plus important au Canada selon la Canadian Venture Capital Association (CVCA, 1999). Grâce à lui, le Québec arrive maintenant en tête pour le capital de risque au Canada (Amit, Brander et Zott, 1997).

Cependant, conformément à sa mission, le Fonds de solidarité (FTQ) se définit lui-même comme « une société de capital de développement » (plutôt que comme un simple fonds de capital de risque), soit un fonds qui prend en considération les effets structurants de ses investissements sur les secteurs, les régions et les collectivités locales. Ce fonds ne relève pas de la microfinance, puisqu'il fournit du financement pour des montants d'un million de dollars et plus. Il est par ailleurs un partenaire de premier ordre pour plusieurs fonds locaux relevant de la microfinance, tels les SOLIDE, comme on le verra plus loin.

Plus récemment, le gouvernement du Québec a favorisé ce type de fonds en offrant les mêmes avantages fiscaux à la création d'un autre fonds syndical, soit le Fondaction de la CSN pour la coopération et le développement de l'emploi, mis sur pied en 1995. Ce fonds porte une attention particulière au capital de développement pour des entreprises du secteur coopératif et de l'économie sociale.

Cela étant dit, dans la foulée de cette évolution particulière du Québec des années 1980 à 2000, nos recherches ont permis de constater que le contexte institutionnel au Québec avait considérablement évolué au cours des dix dernières années, et de façon notable au cours des cinq dernières années. **C'est qu'en relation avec l'emploi un ensemble d'initiatives socioéconomiques nouvelles** (publiques, communautaires et publiques/privées/communautaires) **de développement local et d'économie sociale ont émergé,** lesquelles ont exigé de nouvelles approches parce qu'il s'agit

pour l'essentiel d'initiatives évoluant sur un terrain tout à la fois social et économique, l'économie sociale et la revitalisation de collectivités locales. À cet égard nous présenterons deux filières de développement de l'emploi qui prennent place dans les années 1990. Mais il convient de préciser auparavant le cadre politique particulier qui favorise l'émergence de ces dernières.

3. LA CONCERTATION AU QUÉBEC, UNE CONCERTATION QUI PRIVILÉGIE LA QUESTION DE L'EMPLOI

Avec les années 1960, le Québec travaille à mettre en place un État-providence en modernisant ses services publics de santé, d'éducation, de services sociaux) et le développement de ses régions. À cette époque, sur la question spécifique de l'emploi, un consensus de base prend forme entre l'État, les entreprises et les syndicats : l'emploi est jugé prioritaire. Cependant ce sont les inégalités régionales plutôt que l'emploi comme tel qui font l'objet d'une grande sollicitude. Le diagnostic d'alors : les régions sont sous-développées parce qu'elles sont en retard, c'est-à-dire insuffisamment insérées dans la modernité.

Avec la fin des années 1970, la situation change substantiellement. C'est l'entrée dans la crise de ce jeune État-providence avec ses déficits budgétaires récurrents. Ce sont aussi le processus de bureaucratisation et de centralisation des services publics, la tentative par l'État de sous-traiter le secteur associatif et la remise en cause progressive de ce type d'État par le néolibéralisme et par les mouvements sociaux qui prennent le devant de la scène. L'emploi et les inégalités régionales font alors de moins en moins partie du consensus entre les grands acteurs sociaux (entreprises, État et syndicats). Cet objectif est remplacé, au niveau des pouvoirs publics, par la lutte contre l'inflation (contrôle des prix et des salaires). L'État aide l'industrie en région, surtout par l'intermédiaire du développement de pôles urbains de croissance dans des régions articulées (jusqu'à un certain point) au plus important centre urbain et industriel du Québec qu'est Montréal (Côté et Lévesque, 1982).

À partir de 1985, comme nous l'avons évoqué précédemment, la thématique socioéconomique générale transite vers une redéfinition des fonctions de l'État, l'identification d'un problème majeur d'exclusion sociale et de réorganisation du travail dans les entreprises dans le contexte d'une économie qui se mondialise (Favreau et Lévesque, 1996, p. 1-31). **L'effet principal était cependant inusité** (lorsqu'on compare avec le Canada et les États-Unis), puisqu'on a vu émerger des **partenariats** qu'on n'aurait pas pu soupçonner auparavant, notamment sur les plans micro et

méso, entre des entreprises du secteur privé, des syndicats, des organisations communautaires (associatives) et des municipalités dans le cadre de stratégies locales et régionales de développement.

Plus largement, avec la fin des années 1980, on assiste à une remobilisation de la société civile qui se caractérise par des innovations sociales dans un certain nombre d'entreprises, un tournant syndical vers la « coopération conflictuelle » dans le cadre de démarches « partenariales » (plutôt que dans le cadre exclusif de l'affrontement et de la négociation entreprise par entreprise), des expérimentations sociales territorialisées encouragées par les pouvoirs publics, la recherche d'un nouveau modèle de développement économique et social pour le Québec.

La concertation des grands acteurs sociaux au Québec sur le type de développement socioéconomique à privilégier n'est donc pas tout à fait nouvelle, puisque nous pouvons relever de nombreuses initiatives réunissant principalement l'État, le patronat et les syndicats pour la période 1975-1985 alors qu'il s'est tenu pas moins de trente-sept conférences socioéconomiques et une vingtaine de grands sommets socioéconomiques et de sommets sectoriels. De l'ensemble de ces rencontres, il faut surtout retenir une innovation de premier ordre : l'émergence du premier fonds de développement de travailleurs, le Fonds de solidarité (FTQ)

Avec le début des années 1990, c'est encore plus nettement autour de l'impératif de la création d'emplois que se mobilisera la société civile et que s'élaborera une capacité inédite de propositions autour de l'exploration de l'économie sociale comme nouvelle composante d'une stratégie de développement à l'échelle du Québec. En outre, la concertation s'élargira pour devenir quadripartite en intégrant le mouvement associatif (groupes de femmes, organisations communautaires, groupes écologistes...) à côté de l'État, du patronat et des syndicats. Déplions avec un peu plus de précisions cet itinéraire.

3.1. La période 1975-1985: les ondes de choc de la crise

La récession des années 1980-1981 a été très sévère, au Québec plus qu'ailleurs au Canada, parce que les PME y occupent une place relativement plus importante qu'en Ontario, la province la plus industrialisée du Canada. Des taux d'intérêt de 21 %, un taux de chômage de 15,5 %, des pertes nettes de 150 000 emplois en 1982 et de nombreuses faillites d'entreprises ont posé de façon aiguë la question du financement des entreprises et de la création d'emplois. Cette récession qui se prolongeait rendait la situation des PME québécoises encore plus fragile. L'emploi, la

productivité, la croissance, la concurrence, la qualité commencent à s'imposer à tous les acteurs sociaux comme autant de préoccupations, y compris pour les syndicats.

Dans ce contexte, l'État se révélant impuissant à intervenir directement, le gouvernement de l'époque (Parti québécois, de 1981 à 1985) modifie sa politique économique en faisant appel à la concertation des intervenants socioéconomiques pour trouver des solutions nouvelles *(Le virage technologique*, 1982). Non seulement la politique économique du gouvernement change, mais la stratégie économique de la principale organisation syndicale québécoise change aussi. C'est ainsi que le président de la Fédération des travailleurs du Québec (FTQ) déclarera sans hésitation en décembre 1983: « Le plein emploi est le seul objectif acceptable pour une société qui aspire à la social-démocratie. » Pour y arriver, « nous n'avons pas peur du mot concertation » (Fournier, 1991, p. 59).

Cette situation dramatique issue de la récession donnera d'abord lieu en avril 1981 à un sommet socioéconomique d'urgence convoqué par le gouvernement du Québec, réunissant le patronat, le secteur coopératif et les grandes centrales syndicales. C'est lors de ce sommet qu'est lancée publiquement pour la première fois l'idée d'un « fonds pour l'emploi », qui se concrétisera en 1983 par un fonds de développement de travailleurs, le Fonds de solidarité, lancé à l'initiative de la FTQ avec le soutien du gouvernement du Québec (1983) et celui du Canada (1985). Au début de 1985, une table nationale de l'emploi est mise en place comme organisme consultatif par le gouvernement du Québec. Elle est cependant abolie l'année suivante avec l'arrivée du PLQ au pouvoir (1985-1989).

3.2. La décennie 1985-2000: les expérimentations et leur mise en rapport avec les pouvoirs publics

À partir de 1985, la relance de la concertation pour l'emploi viendra d'initiatives relevant surtout de la société civile, l'État étant provisoirement absent parce que le néolibéralisme inspire pour quelques années (1985-1989) le gouvernement du Québec (sans par ailleurs donner lieu à de grandes réformes néolibérales). Cela dit, il faut aussi reconnaître que, même au cours de la période libérale, le gouvernement ne fut pas passif, surtout pendant son second mandat (1989-1994), comme en témoignent les divers sommets régionaux dont il a été l'instigateur et de nombreuses réformes misant sur la concertation et le partenariat telles que la politique des grappes industrielles et la Société pour le développement de la main-d'œuvre du Québec (SQDM), une société reposant sur le partenariat. À son retour au pouvoir en 1994, le Parti québécois misera à nouveau sur

la concertation d'abord en vue du référendum sur la souveraineté du Québec, puis pour trouver des solutions aux problèmes de l'emploi et au déficit budgétaire de l'État. Au Québec, les années 1990 voient donc s'éloigner davantage le scénario strictement néolibéral qui fait son nid en Amérique du Nord et dans plusieurs régions du monde (Royaume-Uni, Nouvelle-Zélande...).

Pendant la décennie 1990, parmi ces initiatives de la société civile, relevons d'abord et principalement le Forum pour l'emploi, une initiative non gouvernementale réunissant le patronat, les syndicats, les organisations communautaires, les universités et les administrations locales[2]. Jusqu'en 1995, ce forum constituera une expérience charnière de la concertation pour l'emploi au Québec. Il aura suscité de grands rassemblements nationaux en 1989 et en 1991 (Forum pour l'emploi, 1990). Une structure souple en assurait la permanence et la coordination. Les deux grands axes qui l'ont guidé ont été, d'une part, « la promotion et le développement des initiatives de concertation locale et régionale pour l'emploi » et, d'autre part, « la concertation et la représentation sur des dossiers de niveau national reliés à l'emploi » (Payette, 1992, p. 104-105). De même, de nouvelles synergies et solidarités ont été consolidées :

> Les valeurs de la concertation et de la coopération, les défis de la compétitivité, de la qualité et du maillage, les principes de la décentralisation et de la prise en charge du développement par les partenaires locaux et régionaux sont désormais des thèmes de mieux en mieux compris et partagés dans tous les milieux de la société québécoise (Payette, 1992, p. 108).

Le Forum de l'emploi a ainsi constitué un tremplin et une référence clé pour de nombreuses autres initiatives de concertation participant de cette même dynamique : nous pensons aux États généraux de la coopération lancés en octobre 1990 et aux États généraux du monde rural, en février 1991, également au Forum national organisé par l'UMRCQ (l'Union des MRC du Québec) en 1992. Ainsi, **le Forum pour l'emploi,**

2. Les premiers efforts pour la mise sur pied du Forum pour l'emploi remontent à 1987. Ce dernier ne s'impose qu'à partir de 1989 à l'occasion d'un grand rassemblement national où les syndicats comptaient 486 représentants, le sociocommunautaire, 234, les coopératives, 192, les ministères, 181 et les entreprises privées, 132. Ce grand rassemblement national avait été précédé par douze forums dans les grandes régions du Québec et par la création de comités d'organisation dans chacune de ces régions. Les rencontres régionales qui ont mobilisé plus de 2 500 personnes ont permis de faire connaître les objectifs du forum national et d'identifier les expériences novatrices et les pistes d'action en matière de création ou de maintien des emplois.

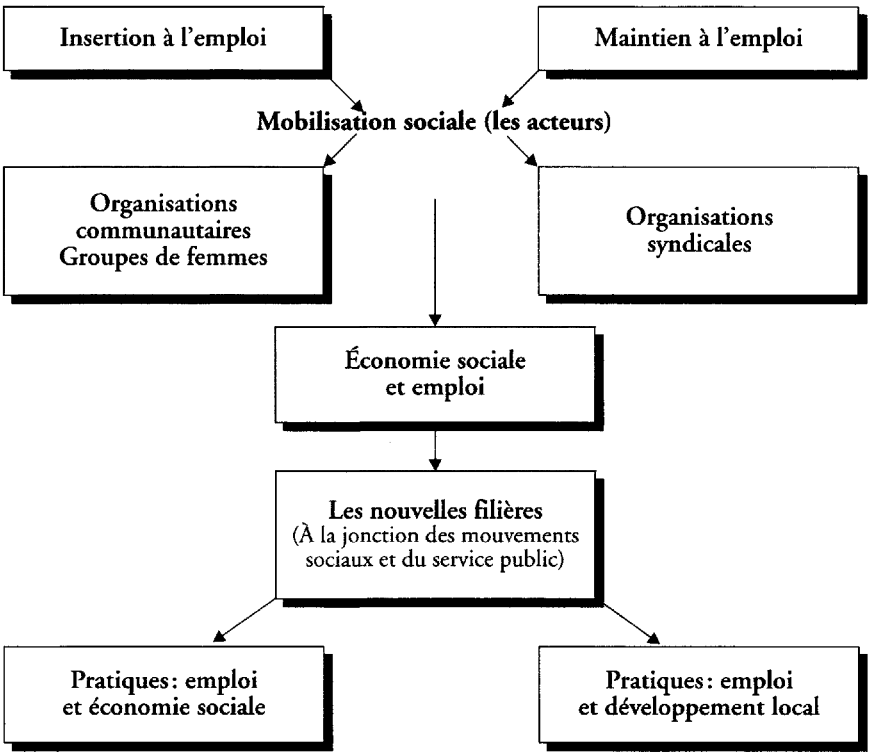
actif de 1987 à 1995, **ouvrait sur des initiatives de développement régional et local et implicitement sur l'économie sociale.** Pour la première fois, on cernait l'ampleur du problème du chômage et on inventait des solutions nouvelles en misant sur la concertation et le partenariat. Par la suite, l'État verra l'importance de soutenir de telles initiatives.

Plus récemment, une autre initiative de la société civile a alimenté le débat sur le développement de l'emploi et de l'économie sociale. La Marche des femmes contre la pauvreté, *du Pain et des* Roses, sera l'un des principaux déclencheurs de l'arrivée de l'économie sociale dans l'espace public à l'échelle du Québec des cinq dernières années de la décennie 1990 (1995-2000). Elle a été lancée le 4 juin 1995 à l'initiative de la Fédération des femmes du Québec et encouragée par la coalition de toutes les organisations de femmes (marche de plus de deux cents kilomètres, soit la distance entre Montréal et Québec). Cet événement fortement médiatisé a contribué à faire avancer la reconnaissance du mouvement associatif, groupes de femmes et organisations communautaires en tête, comme des acteurs sociaux pertinents en matière de questions économiques et sociales. Cette marche a permis de définir clairement l'économie sociale, et notamment les services de proximité, comme un secteur d'activité à promouvoir en raison entre autres de la place importante qu'y occupent les femmes et de son fort potentiel de création d'emplois. Elle a été suivie de la mise sur pied d'un comité d'orientation et de concertation sur l'économie sociale, qui jouera un rôle déterminant dans la création de comités régionaux d'économie sociale (CRES) et du Fonds de lutte contre la pauvreté par la réinsertion au travail, un fonds de 225 millions de dollars visant entre autres le soutien aux initiatives d'économie sociale et d'insertion socioprofessionnelle. De plus, les femmes ont ainsi posé quelques-uns des paramètres qui ont guidé le travail de réflexion et les pistes d'action adoptées par la suite, notamment en ce qui concerne la qualité des emplois créés par les entreprises d'économie sociale. Relevons entre autres une rémunération nettement au-dessus du salaire minimum et le principe de la non-substitution des emplois du secteur public et parapublic pour les nouveaux emplois (Comité d'orientation et de concertation sur l'économie sociale, 1996).

Avec le retour au pouvoir du Parti québécois (PQ) en 1994 et la perspective d'un référendum sur la souveraineté du Québec, le gouvernement du Québec mise à nouveau sur une concertation pour trouver des solutions aux problèmes de l'emploi, du déficit budgétaire de l'État et de l'effritement de la solidarité sociale. Une conférence socioéconomique nationale a lieu au printemps 1996, qui conduit à la mise sur pied de deux grands chantiers[3] dont les résultats serviront dans un deuxième temps à

l'automne, lors du Sommet sur l'économie et l'emploi, à faire un pas de plus, soit à définir un « nouveau pacte social », expression utilisée par le Premier ministre du Québec, Lucien Bouchard en 1996. C'est de cette façon que prend forme la poursuite des revendications et des appuis suscités autour de l'économie sociale par la Marche des femmes, puis par le Comité d'orientation et de concertation sur l'économie sociale.

L'évolution de la dernière décennie en matière d'emploi peut ainsi se schématiser de la façon suivante :



3. Un premier chantier portera sur l'économie et l'emploi, couvert par quatre groupes de travail : économie sociale, entreprise et emploi, relance de la métropole, régions-municipalités ; un second chantier visera la réforme des grands services publics, d'où quatre groupes de travail sortiront : régime d'apprentissage, réforme de la sécurité du revenu, réforme de l'éducation, réforme de la santé et formation professionnelle. À ces deux chantiers il faut ajouter la Commission sur la fiscalité et le financement des services publics, formée à la demande expresse des syndicats.

Dans la mobilisation sociale des années 1990 autour de la question de l'emploi, on retrouve donc deux axes d'intervention :

1. **La création et le maintien des emplois par le développement local.** Par exemple, des travailleurs ont racheté leur entreprise de propriétaires privés et l'ont transformée en entreprise d'économie sociale (c'est le cas de plusieurs coopératives ambulancières). Pensons également à un fonds syndical de développement (celui de la FTQ ou de la CSN) qui, en tant qu'organisation d'économie sociale, investit dans des PME régionales pour assurer leur viabilité et le maintien, voire la création d'emplois supplémentaires. Ou encore à un fonds de développement qui participe à la revitalisation d'une région ou d'une communauté en difficulté par l'intermédiaire d'une société locale d'investissement pour le développement de l'emploi (SOLIDE). On aura déduit que ce volet nous renvoie principalement aux nouvelles formes de mobilisation sociale sur la question de l'emploi telles que suscitées dans un premier temps surtout par le **mouvement syndical.**
2. **L'insertion en emploi par l'économie sociale.** Ce peut être, par exemple, la mise sur pied d'une entreprise d'insertion, donc d'une insertion par l'activité économique, dans un cadre associatif (OBNL) ou dans un cadre coopératif (coopérative de solidarité, coopérative de travail, etc.). Ou, autre exemple, le travail d'insertion d'une CDÉC dans une communauté donnée : formation de la main-d'œuvre résidante et soutien au démarrage de petites entreprises de proximité dans des domaines aussi divers que celui de la restauration, de la récupération et du recyclage, de l'entretien ménager général d'immeubles... Il peut s'agir également du programme d'aide aux travailleurs autonomes d'un carrefour jeunesse-emploi ou d'un organisme de formation de la main-d'œuvre travaillant à la réinsertion des femmes sur le marché du travail. Ce volet nous renvoie donc principalement aux nouvelles formes de mobilisation sociale sur la question de l'emploi telles qu'instaurées dans un premier temps surtout par le **mouvement communautaire,** le mouvement des femmes et le mouvement écologique.

4. L'ÉMERGENCE DE NOUVELLES FILIÈRES D'EMPLOI AU QUÉBEC

Le présent ouvrage s'articule donc autour de la proposition suivante : 1) **le principal fil conducteur** est qu'il existe de nouvelles filières de développement

local et d'économie sociale depuis une dizaine d'années; 2) simultanément, si l'on met cette hypothèse en perspective, on en arrive à parler de nouvelles générations d'organisations et d'institutions dans la lutte pour l'emploi et la revitalisation de communautés et de régions en difficulté ; 3) finalement, ces nouvelles organisations et institutions participent d'un **renouvellement du modèle de développement,** contrairement au reste du Canada et à la différence marquée d'avec les États-Unis.

C'est le croisement actif d'initiatives locales (issues des communautés et des mouvements) et de nouvelles politiques publiques qui fait l'originalité du développement économique et social québécois de la dernière décennie. D'où l'apparition, dans certains secteurs, d'une institutionnalisation forte avec ses gains (et certains ratés) sous la forme de filières. Nous utiliserons tout au long de cet ouvrage la notion de « filière » pour bien mettre en relief que les pratiques de la nouvelle économie sociale et du nouveau développement local (le DÉC) ne sont pas seulement constituées de réseaux liés à des mouvements sociaux, mais sont **insérées dans une cohabitation désormais institutionnelle avec le service public** En d'autres termes, il existe désormais des dispositifs permanents de correspondance entre ces initiatives et le service public pour le développement de l'emploi.

4.1. La filière institutionnelle de l'emploi par le développement local

C'est en relation avec l'emploi et le soutien aux entreprises locales que prennent forme des organisations susceptibles d'accompagner leur développement et de les outiller pour répondre au vide de financement auquel elles doivent faire face. Autrement dit, c'est dans les années 1990 que la mobilisation de capitaux, pour répondre aux besoins des économies locales et régionales, devient un impératif de premier ordre. Certaines organisations en avaient été les précurseurs, mentionnons :

- La Caisse d'économie des travailleuses et des travailleurs (Québec), fondée en 1971 par la CSN. Avec un actif de plus de 110 millions de dollars en 1997, cette caisse affirmera sa mission en soutenant de façon prioritaire des entreprises relevant de l'économie solidaire. Elle a également fait la preuve que ce segment de marché pouvait être aussi rentable et fiable que celui des PME à partir de quelque 200 entreprises de ce type qu'elle finance et accompagne (Lebossé, 1998 et 2000).
- Le réseau d'une trentaine de corporations de développement communautaire (CDC) et celui des corporations de développement écono-

inique et communautaire (15 CDÉC) : ces organisations à caractère associatif, nées pour la plupart à la fin des années 1980 ou au début des années 1990, font du travail de revitalisation économique et sociale dans des communautés en difficulté. Elles ont inspiré la réforme qui a donné naissance aux CLD et travaillent depuis avec eux (Defourny, Favreau et Laville, 1998, p. 159-182; Favreau et Lévesque, 1996, p. 65-101).

- Les 54 sociétés d'aide au développement de la collectivité (SADC) instaurées par le gouvernement fédéral en 1985, les SADC sont des OBNL gérées par des conseils d'administration formés de représentants des communautés locales. Il s'agit d'organismes de développement économique local ayant à leur disposition des fonds de développement.
- Les 86 sociétés locales d'investissement pour le développement de l'emploi (SOLIDE) : initiative commune du Fonds de solidarité (FTQ) et de l'Union des municipalités régionales de comté du Québec (UMRCQ)[4], les premières SOLIDE ont entrepris leurs activités en 1993. Ces organismes hybrides sont juridiquement autonomes (Lévesque, 1999).
- Les 105 centres locaux de développement (CLD) : créés en 1998 et subventionnés par l'État québécois, les CLD relèvent de conseils d'administration autonomes. Ils disposent tous de fonds de développement dont une partie est vouée spécifiquement à l'économie sociale.
- Les 105 fonds d'économie sociale (FES) : instaurés par le gouvernement du Québec (ministère des Régions) et gérés par les centres locaux de développement (CLD).
- Le Réseau d'investissement social du Québec (RISQ) : créé en novembre 1997, il est alimenté par des contributions d'entreprises privées et collectives actives au Québec et par une dotation de départ du gouvernement québécois. Ce fonds fournit du financement et de la formation exclusivement aux entreprises d'économie sociale.
- Investissement-Québec, une société d'État pour le financement des PME : créée en 1971, cette société administre depuis la fin des années 1990 de nouveaux programmes pour le financement des entreprises de l'économie sociale, l'un pour les coopératives, l'autre pour les OBNL.

4. Maintenant Fédération québécoise des municipalités. Voir site Internet http://www.umrcq.qc.ca/fra/index.htm.

4.2. La filière institutionnelle de l'emploi par l'économie sociale

L'accès à l'emploi pour les segments plus défavorisés de la population active et son corollaire, l'insertion par le travail, ne sont pas en reste, puisque bon nombre d'initiatives associatives, syndicales et publiques en la matière sont apparues surtout dans les cinq dernières années, créant ainsi une seconde filière, plus particulièrement articulée autour d'organisations et d'entreprises d'économie sociale. Mentionnons à cet égard :

- Quelque 150 organismes communautaires de formation de la main-d'œuvre, soit le réseau de l'ASEMO, c'est-à-dire l'Association des Services externes de main-d'œuvre, qui bénéficie d'un financement public de Québec, et celui du RQuODE qui, avant la réforme du service public de l'emploi, disposait d'un financement public du gouvernement fédéral (est maintenant lié à Emploi-Québec pour son financement).
- Une centaine d'entreprises communautaires ou d'insertion constituées en différents réseaux (32 entreprises au Collectif des entreprises d'insertion ; 18 dans le réseau des CFER, etc.) et œuvrant dans différents secteurs (entretien ménager, restauration, informatique, meuble, recyclage du papier, rénovation de résidences, etc.) avec la contribution de deux catégories de salariés : des salariés et des stagiaires en insertion (Bordeleau, 1997).
- De petits fonds communautaires destinés à des catégories sociales particulièrement défavorisées, par exemple l'Association communautaire d'emprunt de Montréal (ACEM) ou les Centres d'initiatives d'emploi local (CIEL)[5].
- 150 centres locaux d'emploi (CLE) : créés en 1998, les CLE gèrent l'ensemble des mesures actives d'emploi pour toutes les catégories de personnes sans emploi et pour l'aide aux entreprises en matière de main-d'œuvre.
- Le Fonds de lutte contre la pauvreté par la réinsertion au travail, qui relève du ministère de la Solidarité sociale et du ministère du Travail. Créé en 1996, il est géré par Emploi-Québec, organisme national chapeautant les CLE.

5. Ces fonds, comme nous le verrons plus loin, ne sont pas voués spécifiquement à l'insertion par le travail dans leur mission, mais ils remplissent pour beaucoup cette fonction en favorisant l'accès de jeunes ou d'immigrants à la très petite entreprise (TPE).

- 94 carrefours jeunesse-emploi : composés d'autant de conseils d'administration où œuvrent plus de 1000 bénévoles et où travaillent 850 personnes, les CJE sont nés dans la deuxième partie de la décennie 1990 (1995-2000) à partir de l'expérience fondatrice apparue en 1984 dans l'Outaouais (Beaudoin, 1999; Assogba, 2000).

4.3. Un réseau des réseaux au coeur des nouvelles filières : le Chantier de l'économie sociale

Finalement, les dix dernières années ont vu les initiatives associatives et syndicales liées à l'économie sociale et au développement local se doter d'un réseau des réseaux, le Chantier de l'économie sociale, lequel constitue un interlocuteur autonome privilégié du gouvernement du Québec en la matière.

En effet, pour faire suite à une recommandation du Groupe de travail sur l'économie sociale lors du Sommet sur l'économie et l'emploi de 1996, un organisme sans but lucratif a été constitué : le Chantier de l'économie sociale. Ce comité de suivi était composé de personnes représentant le mouvement communautaire, coopératif, les groupes de femmes, le mouvement syndical, le développement local et les milieux de la culture et de l'environnement. Il visait notamment à :

- œuvrer, de concert avec les promoteurs et avec les ministères et organismes publics, à la realisation des projets de création d'emplois ayant été acceptés au Sommet sur l'économie et l'emploi ou ayant fait l'objet d'un accord de principe du gouvernement;
- faire la promotion de l'économie sociale ;
- représenter le secteur de l'économie sociale dans les instances nationales de partenariat ;
- établir des liens avec les organismes œuvrant dans le secteur de l'économie sociale aux niveaux national et régional ;
- collaborer avec les ministères et organismes du gouvernement à l'élaboration de stratégies favorisant le développement de l'économie sociale, à l'évaluation des programmes et mesures de soutien à l'économie sociale, de même qu'à l'élaboration d'indicateurs de résultats;
- rechercher la collaboration technique et financière du secteur privé pour la formation des entrepreneurs collectifs et le financement des entreprises d'économie sociale ;

- mettre sur pied un secrétariat permanent capable d'établir des liaisons fonctionnelles avec les secteurs de l'économie sociale, les organismes régionaux d'économie sociale et le gouvernement.

Depuis le Sommet sur l'économie et l'emploi de 1996, les projets acceptés dans le secteur de l'économie sociale ont permis de créer un certain nombre d'emplois. Ainsi, au 31 mars 2000, environ 20 000 personnes sont au service d'une entreprise d'économie sociale soutenue par le plan d'action du Chantier de l'économie sociale à la suite du Sommet tenu trois ans plus tôt. Plus précisément, 6 130 emplois ont été créés dans les centres de la petite enfance et 7 743 dans les autres secteurs, auxquels il convient d'ajouter 948 emplois consolidés, d'après les données du Bureau du Sommet du Québec et de la jeunesse en juillet 2000.

4.4. Microfinance et insertion par le travail: des révélateurs

À partir de ces constats sur l'émergence de nouvelles filières d'économie sociale et de développement local, la question qui se pose est la suivante: assistons-nous depuis une dizaine d'années à la naissance d'une nouvelle génération d'organisations (au sein du mouvement associatif et syndical) et d'institutions (au sein du service public) investies dans le développement de l'emploi, de l'économie sociale ainsi que dans la revitalisation économique et sociale des communautés locales, c'est-à-dire à **un tournant?** Ou s'agit-il de la simple addition de nouveaux dispositifs branchés sur les anciens dans le cadre d'un État fonctionnant encore pour l'essentiel sur le modèle hiérarchique et centralisé hérité de la Révolution tranquille?

La perspective défendue par les auteurs et par un grand nombre de promoteurs et promotrices diverge des points de vue bloquant l'expérimentation sociale et les innovations, en accordant à l'État un rôle purement instrumental et de subordination au capital international ou, encore, en associant les initiatives communautaires et coopératives à la charité et au soulagement de la misère.

L'ouvrage tentera de démontrer que, dans ce domaine, nous sommes plus près de la première possibilité que de la seconde : 1) en examinant les nouvelles politiques publiques (d'emploi et de développement local) et les filières émergentes; 2) en présentant des expériences significatives d'insertion et de microfinance à l'intérieur de ces deux filières ; 3) en dégageant la dynamique de ces initiatives socioéconomiques locales dans leur croisement actif avec les dispositifs publics ; 4) en mettant ces filières en interaction avec la gestation d'un renouvellement du modèle québécois de développement.

Les deux types d'initiatives étudiés, initiatives d'insertion et initiatives de la microfinance, ne couvrent pas - il va sans dire - l'ensemble de la démarche du développement local et de l'économie sociale autour de l'emploi. Ces initiatives doivent plutôt être considérées comme des **sous-ensembles** servant de révélateurs de la dynamique créée dans la dernière décennie. Ce faisant, ces sous-ensembles viendront illustrer la nouvelle donne liée à cette décennie : si les années 1980 se caractérisaient davantage par l'expérimentation, la dernière décennie fait entrer ces initiatives dans une **nouvelle phase,** celle d'une certaine institutionnalisation que nous avions en partie anticipée il y a quelques années (Favreau et Lévesque, 1996, p. 165-192), institutionnalisation qui participe du renouvellement du modèle québécois de développement tel qu'esquissé par Bourque dans sa recherche (Bourque, 2000, p. 136-182).

CHAPITRE 1

POLITIQUES PUBLIQUES D'EMPLOI ET ÉMERGENCE DE NOUVELLES FILIÈRES INSTITUTIONNELLES

Les pays capitalistes développés, depuis le début des années 1980, traversent une période de transition majeure. Le modèle de développement économique et social qui a inspiré les politiques sociales des Trente glorieuses (1945-1975) est en crise. Cette crise n'est pas seulement économique, c'est aussi une crise de société (de l'emploi, du travail, de l'État-providence, des valeurs, etc.). Comment la société québécoise répond-elle à cette crise? Nous faisons l'hypothèse que le Québec a su dans la dernière décennie tirer son épingle du jeu d'une façon différente de celle qui caractérise le reste du Canada et encore plus les États-Unis à partir d'un certain nombre d'initiatives économiques et sociales qui lui sont propres. Ces expériences en cours depuis dix ans et celles qui sont à venir représentent pour nous des assises concrètes du renouvellement d'un modèle de société organisé en partie autour d'un axe de résistance à l'emprise du marché sur l'ensemble de la société par la mise en œuvre d'interventions économiques qui cherchent à combiner initiative et solidarité. Il convient cependant d'expliciter d'abord brièvement les principales réponses à la crise que l'on retrouve aujourd'hui dans ces pays.

1. ÉTAT, POLITIQUES PUBLIQUES ET SOCIÉTÉ CIVILE DES RÉPONSES DIFFÉRENTES À LA CRISE[1]

Aujourd'hui, les débats concernant l'avenir du développement économique et social (et donc celui de l'État, du travail, des communautés locales, etc.) traversent toute la société et font apparaître des clivages non seulement entre la gauche et la droite, mais également à l'intérieur de la gauche et de la droite. C'est ce qui nous amène à distinguer au moins trois visions du développement qui s'entrechoquent dans les transformations et les débats en cours. Il s'agit des visions néolibérale, social-étatiste et solidaire.

1.1. La vision néolibérale : le tout au marché

Ici, le développement social dérive tout simplement du développement économique tel qu'il est confectionné par les lois du marché. Cette vision est omniprésente dans plusieurs pays. Elle a été particulièrement illustrée par l'action des gouvernements conservateurs anglais des années 1980 et 1990.

Avec l'État-providence qui s'est développé au cours des années 1945 à 1975, l'État et le réseau public ont joué un rôle central sur le plan du financement, de l'encadrement, de la gestion et de la production des services. Au cours de ces décennies d'après-guerre, le secteur public a occupé le devant de la scène. Les ressources associatives (organisations communautaires, groupes de femmes, groupes écologiques, groupes de jeunes) jouaient alors un rôle complémentaire dans la distribution des services aux communautés. Sous la poussée des grandes organisations syndicales et des associations de consommateurs (notamment les grandes coopératives de consommation ainsi que d'épargne et de crédit), l'État en est venu à assurer les protections sociales de base (assurance maladie, éducation, assurance emploi, etc.), laissant le développement économique revenir en priorité aux entreprises du secteur marchand.

À partir des années 1980, rompant avec ce type de régulation et soucieux de réduire les coûts, les pouvoirs publics ont commencé à ne plus fournir eux-mêmes les services et à devenir plutôt les organisateurs de la

1. La première section de ce chapitre s'inspire d'un article signé conjointement par L. Favreau et Y. Vaillancourt et paru dans le journal *Le Devoir* en mars 1998 (1998-03-24) dans le cadre des débats organisés par le Conseil de la santé et du bien-être (CSBE) autour de forums régionaux et d'un forum national sur le développement social. Pour approfondir le thème de cette section du chapitre, voir Vaillancourt et Laville (1998) et Noël (1996).

mise en rapport des offres et des demandes. Tout en conservant un contrôle sur le financement et la régulation, les autorités publiques ont invité les ressources marchandes ou associatives à compétitionner entre elles pour obtenir la sous-traitance de la prestation des services collectifs. Cette compétition est d'ailleurs vue comme un gage d'efficacité à l'intérieur d'un « quasi-marché ».

Ce scénario se caractérise par une orientation centrée exclusivement sur la liberté des consommateurs, occultant du même coup deux dimensions cardinales : celle d'une citoyenneté active et celle de la conception de services que des communautés peuvent mettre en œuvre. En bref, cette approche privilégie les éléments individualistes de la liberté et de la démocratie politique au détriment des formes collectives d'expression et d'action. La référence à la société civile (secteur associatif}, au développement local et à l'économie sociale n'est alléguée que pour accélérer le désengagement de l'État. Leur reconnaissance demeure ainsi limitée à la prestation de services et à la philanthropie afin de procurer un accompagnement de proximité aux personnes les plus en difficulté. C'est la réactualisation d'une tradition libérale soucieuse de paix sociale où l'échange contractuel sur le marché doit être complété par l'aide apportée aux plus pauvres. Le résultat final : une société à deux vitesses, modèle USA.

1.2. La vision social-étatiste: le tout à l'État

À l'opposé, la stratégie social-étatiste opère une défense inconditionnelle du service public menacé par le courant néolibéral. Ici, le développement social dérive d'abord de l'interventionnisme étatique. Le service public est érigé en rempart contre la perte des acquis sociaux. L'État voit donc son rôle de prestataire de services réaffirmé et toute perspective de privatisation, quelle qu'en soit la forme, dénoncée comme une régression sociale. Ce mode de résistance à la vague néolibérale, particulièrement présent à l'intérieur du syndicalisme du secteur public et dans les organisations politiques de la gauche traditionnelle, postule que l'offre publique est synonyme de meilleure qualité des services et de lutte contre les inégalités. Ce qui n'est pas nécessairement le cas.

Dans le prolongement de son penchant maximaliste en faveur de l'État, ce courant de pensée a tendance à entretenir un rapport de méfiance envers le monde associatif, l'économie sociale et le développement économique communautaire. Il a aussi tendance à résister à toute tentative de décentralisation du service public, en direction des régions et des communautés locales, perçue comme un désengagement de l'État. À partir de ce

prisme, toute consolidation du partenariat entre l'État et les organisations de la société civile s'apparente à une forme de marchandisation. La reconnaissance de l'économie sociale et du développement local devient suspecte, comme si elle ne pouvait émaner que d'une vision néolibérale.

Cependant, à l'intérieur des mouvements sociaux québécois, à la différence probablement de ce qu'on observe dans la plupart des régions du Canada, cette position a perdu ces dernières années sa force d'attraction (Vaillancourt *et al.*, 1997). En effet, nombre d'intervenants sont conscients des lacunes démocratiques du service public, notamment le penchant pour les travers bureaucratiques, tant dénoncés par cette même gauche dans les années 1970.

1.3. L'État partenaire des régions et des communautés locales dans le développement *(enabling state)*

Le développement social trouve ici ses assises dans un partenariat entre l'État et les communautés locales qui se coresponsabilisent. Ainsi se dessine la perspective d'un État partenaire de la société civile[2], à partir d'espaces favorables au développement d'une économie plurielle dans laquelle d'autres composantes que l'économie marchande internationalisée peuvent avoir droit de cité, à savoir une économie plus solidaire basée sur des hybridations entre le marché, l'État et un troisième secteur, oxygéné en particulier par la diffusion d'une culture associative et coopérative revitalisée.

Nous fusons l'hypothèse que le Québec est plus près de ce modèle de développement que des deux précédents, car depuis plus de quinze ans, bien qu'elles soient limitées dans leur impact, des expériences innovatrices existent et des politiques publiques commencent à en tenir compte et même à se modifier en s'en inspirant. À cet égard, le Québec peut être vu comme un laboratoire original, grâce à quelques innovations institutionnelles - notamment les filières de l'emploi par l'économie sociale et le développement local -, qui témoignent de la possibilité de nouvelles passerelles entre la société civile et l'État, et en dépit de dérives toujours possibles.

L'expérience innovatrice des CLSC

Ces passerelles furent d'abord les centres locaux de services communautaires (CLSC), ces institutions publiques légères et polyvalentes. Nés histo-

2. Au sens de deux joueurs participant à une même partie et cherchant à collaborer, et non au sens, trop fort, donné par certains acteurs, de joueurs travaillant en situation d'égalité et de réciprocité.

riquement pendant la décennie 1970 de demandes d'usagers et de professionnels qui, dans les communautés locales, voulaient relier les problèmes de santé aux conditions de vie, les CLSC se sont progressivement fait reconnaître comme institutions publiques innovantes et profondément marquées par la culture associative, tant par leur approche des problèmes, leur mobilisation des employés et des usagers que par leur perméabilité aux demandes sociales des communautés (Favreau et Hurtubise, 1993; Lévesque, 1988).

L'expérience innovatrice des organisations populaires et communautaires

Ce sont aussi, encore dans le champ de la santé et des services sociaux, ces rapports inédits qui se sont tissés au fil des trente dernières années entre l'État québécois et des organisations communautaires qui proposent des services alternatifs à ceux qui sont fournis par les secteurs public et marchand, tout en cherchant à ne pas se cantonner dans la livraison de services. Ces initiatives ont été le plus souvent mises en œuvre pour répondre à des besoins nouveaux négligés par les services publics. Certes, l'essor de ces pratiques dans un contexte de reconfiguration de l'État-providence en crise ne constitue pas un tout homogène et ne peut être interprété de la même façon par tous. Il n'en demeure pas moins que le mouvement communautaire dans ce domaine a été capable au fil des ans d'obtenir une certaine reconnaissance politique, d'occuper une place dans certains lieux décisionnels, de bénéficier d'un financement récurrent, de jouer un rôle proactif dans certaines politiques publiques, etc. (Boucher, Bélanger et Lévesque, 1994; Favreau, 1989).

L'expérience innovatrice des initiatives d'insertion, de la microfinance et du développement économique communautaire

Un autre exemple d'arrimage, sur l'enjeu de l'emploi, nous renvoie notamment aux corporations de développement économique communautaire (CDÉC) et aux fonds locaux et régionaux de développement. Apparues au milieu des années 1980, les CDÉC s'attachent à réaliser un partenariat autour de la revitalisation des territoires ayant subi de plein fouet la désindustrialisation. Elles déploient des initiatives locales cherchant à concilier objectifs économiques et sociaux avec des partenaires (privés et publics) qui ont emboîté le pas. Leurs pratiques ont interpellé les institutions publiques enclines tout à la fois à se replier sur elles-mêmes et à reproduire une culture bureaucratique. Cela frappe d'autant plus aujourd'hui que ces initiatives locales ont trouvé leur prolongement à l'occasion de réformes importantes, notamment celle du service public d'emploi avec l'arrivée des centres locaux d'emploi (CLE) et celle des

affaires régionales avec l'arrivée des centres locaux de développement (CLD)[3]. Dans la foulée de ce renouveau des initiatives de développement local et de l'économie sociale sur la question de l'emploi, on a aussi assisté à une poussée sans précédent de la microfinance, outil jugé de plus en plus indispensable à leur progression (Lévesque, Mendell et van Kemenade, 1996).

Pour nous, c'est cette autre conception du développement qui est présente au Québec, notamment autour de l'enjeu de l'emploi. Elle s'appuie davantage sur le troisième pôle de l'économie (l'économie sociale), lequel reçoit le soutien des pouvoirs publics à travers les CLD et d'autres dispositifs publics ou hybrides (SOLIDE, FES, RISQ, par exemple). C'est peut-être là une des clés pour rendre l'économie plus plurielle et plus démocratique, car la synergie ne se fait plus à deux (le marché et l'État) mais à trois (le marché, l'État et ce troisième secteur qu'est l'économie sociale). La question devient moins celle du plus ou moins d'État et davantage celle de la qualité démocratique de l'action de l'État et des institutions publiques. Cette qualité dépend pour une bonne part de la capacité des pouvoirs publics à se laisser interpeller par des initiatives issues des communautés et des régions. Nous verrons également qu'à partir de l'enjeu de l'emploi et des économies locales et régionales on ne peut plus séparer le développement social du développement économique, comme on l'a fait dans la période des « Trente glorieuses » (1945-1975), à savoir l'économie aux entreprises et le social à l'État-providence. Nous verrons comment l'un et l'autre se conjuguent et se transforment mutuellement.

2. L'ACTIVATION DES POLITIQUES PUBLIQUES POUR L'EMPLOI AU QUÉBEC PENDANT LA DÉCENNIE 1990-2000

Le Québec connaît depuis le début des années 1980 des taux de chômage dépassant les 10 % et pouvant atteindre 15 % dans certaines villes. Les jeunes sont les plus touchés (de 18 à 20 %). En outre, depuis 1990, le taux d'activité est à la baisse. Par exemple, en 1996 il n'était que de 65,3% pour l'ensemble canadien et de 62,2 % pour le Québec.

3. À ce propos voir trois numéros de revue sur ces thèmes avec des contributions fort diverses : *Quartiers en crise : revitalisation et développement local en milieu urbain,* revue *Coopératives et développement, vol.* 26, n° 2, 1995 (Favreau, dir.) ; *L insertion sociale par l'économique,* revue *Économie et Solidarités,* vol. 28, n° 2, 1997 (Comeau, dir.) ; *Le développement social urbain,* revue *Économie et Solidarités,* vol. 29, n° 2, 1998 (Boucher et Favreau, dir.).

Mais, surtout, le chômage tend à changer de nature. Au milieu des années 1990, on trouve presque trois fois plus de chômeurs qu'il y a 30 ans (4,6 % en 1966 contre 12,2 % en 1995) ; ces derniers demeurent au chômage trois fois plus longtemps (plus de six mois aujourd'hui au lieu de deux il y a 20 ans)[4]. Trois fois sur dix, ce sont des jeunes. Du côté des prestataires de l'aide sociale, seulement 33 % des ménages étaient aptes au travail au début des années 1970, alors qu'aujourd'hui c'est plus de 80 qui le sont (Livre vert, MSR, 1997, p. 13), ce qui revient à dire qu'il s'agit en réalité de chômeurs :

> L'aide sociale est passée d'un régime qui s'adressait surtout à des personnes qui ne pouvaient travailler à un régime dont la majorité des prestataires sont en fait des chômeurs qui, pour une raison ou l'autre, n'ont pas droit aux prestations de l'assurance-chômage (Bouchard, Labrie et Noël, 1996, p. 104).

Par rapport aux années 1960, c'est une inversion complète eu égard à la capacité de travailler et à l'âge. Même si la part de la production manufacturière dans le produit national se maintient autour de 20 %, la perte d'emplois a tendance à s'installer dans le secteur manufacturier et dans la grande entreprise en général, alors que la création d'emplois apparaît plutôt dans le secteur des services et dans les petites entreprises.

Par ailleurs, la marge de manœuvre de plus en plus restreinte des deux gouvernements centraux a conduit à la remise en cause des dispositifs publics traditionnels de régulation sociale en matière de santé, de services sociaux, d'éducation, d'aide à l'emploi.... de telle manière que la dualisation sociale et géographique a eu tendance à augmenter[5]. Par exemple, en matière d'emploi, les critères d'admissibilité ont été tellement resserrés et la durée des prestations tellement réduite que seulement 43 % des chômeurs étaient admissibles à l'assurance-emploi en 1997, alors qu'en 1989, soit huit ans plus tôt, c'était 83 %[6].

La réponse des pouvoirs publics au chômage et à la dualisation qui l'accompagne s'est avérée incertaine et contradictoire. Il y a d'abord le grand tournant qui remet en cause les politiques dites passives des « Trente glorieuses » (1945-1975). Avec la décennie 1970, l'éducation des adultes,

4. Au Québec, en 1998, on compte 381 700 chômeurs (demandeurs d'emploi) et 493 000 prestataires de la sécurité du revenu, majoritairement (80 %) aptes au travail. Donc, près de 875 000 personnes ne sont pas sur le marché du travail par rapport à 3 213 000 qui disposent d'un emploi à la même période.
5. Conseil des affaires sociales, 1989 et Conseil de la santé et du bien-être, 1996.
6. Données rapportées par M. Cornellier le 20 octobre 1998 dans *Le Devoir*.

l'indemnisation des chômeurs et l'aide aux prestataires de la sécurité du revenu commencent à s'arrimer plus directement à des politiques actives d'emploi.

En effet, portées par la croissance, les politiques d'emploi d'avant 1975 étaient fondées sur un chômage de courte durée (chômage de transition) et s'articulaient autour d'ajustements au marché du travail pour favoriser stabilité et attachement de la main-d'œuvre à l'entreprise.

Le gouvernement fédéral exerçait alors un leadership en matière de formation de la main-d'œuvre. La Politique de formation de la main-d'œuvre adoptée en 1966 permet au gouvernement central de déterminer les priorités et de sélectionner les clientèles. Pour permettre aux personnes les moins scolarisées d'accéder à ce type de programme, des cours de préparation à la formation professionnelle sont créés, ce qui a favorisé des apprentissages de la 1re à la 12e année pour un grand nombre d'adultes pendant la première partie de la décennie 1970. A cette époque, l'État canadien concevait la formation comme étant générale et multidimensionnelle, dans l'esprit de l'État-providence et dans la perspective de la théorie du capital humain (Wagner et Turgeon, 1998).

Avec la crise du fordisme (de 1975 à aujourd'hui), de nouvelles politiques touchant la formation de la main-d'œuvre sont adoptées par le gouvernement fédéral. Au Canada et dans d'autres pays, le point de vue des milieux d'affaires domine et teinte les décisions gouvernementales de conservatisme politique. En matière de formation de la main-d'œuvre, les gens d'affaires reprochent aux programmes fédéraux leur contenu trop général et leurs coûts. Ils souhaitent une formation plus ciblée et orientée vers les besoins des entreprises. Le rapport Dodge déposé en 1981 auprès d'Emploi et Immigration Canada exprime clairement cette orientation proprement économique de la formation (Trudel, 1994).

La Loi nationale sur la formation de 1982, puis la Stratégie globale de planification de l'emploi de 1986 cherchent à éviter les pénuries de main-d'œuvre et à améliorer l'employabilité des personnes peu qualifiées. Le ministère de l'Emploi et de l'Immigration du Canada confie alors cette

7. Cette théorie envisage l'éducation d'un point de vue économique. L'éducation devient un investissement susceptible de rapporter des bénéfices à long terme. Pour une société, la hausse générale de la scolarité contribue au progrès social et économique ; pour une personne, les dépenses engagées pour une formation peuvent être compensées par des revenus futurs associés à un emploi bien rémunéré (Becker, 1993).

pratique à des organismes communautaires qui ont peu à peu accès à des programmes de financement leur offrant la possibilité de livrer des services de plus en plus variés (information sur les emplois disponibles, par exemple).

Les déséquilibres du marché du travail ont peu à peu rendu impératives ces mesures destinées à des catégories de plus en plus spécifiques de chômeurs, puis à des prestataires de la sécurité du revenu de plus en plus jeunes et aptes au travail. De telle sorte qu'à la mi-décennie 1980 de nouveaux programmes de formation professionnelle entrent en vigueur : réactivation des centres de formation professionnelle ; attribution de la responsabilité de la formation ,professionnelle au ministère de l'Emploi au détriment du ministère de l'Éducation ; mise en œuvre de programmes d'aide à l'emploi et d'amélioration de l'«employabilité» pour les prestataires sociaux aptes au travail (formation de courte durée par des stages) ; création de la Société québécoise de développement de la main-d'œuvre (SQDM) en 1993, laquelle consacre le virage de la formation professionnelle[8]. En 1996, avant la réforme qui donnera naissance à Emploi-Québec au Québec, les mesures passives (indemnisations) et les mesures actives (formation professionnelle et promotion de l'emploi) totalisent près de 10 milliards de dollars, dont 5 milliards en provenance du gouvernement fédéral canadien (indemnisations de l'assurance-emploi) et 4 milliards du gouvernement du Québec (indemnisations destinées aux prestataires de la sécurité du revenu). De ce total, 1,6 milliard de dollars seulement allaient aux mesures actives, soit 835 millions pour le Québec et 790 millions pour le gouvernement canadien (*L'emploi, travaillons-y ensemble,* Gouvernement du Québec, 1995).

Les années 1980-1990 marquent donc l'arrivée des premières mesures publiques d'insertion professionnelle et sociale. En 1990, dans sa réforme du régime d'assurance-chômage, le gouvernement fédéral canadien vient confirmer cette ouverture en puisant de l'argent directement dans les fonds de la Caisse du régime d'assurance-chômage à des fins dites « productives », jusqu'à concurrence de 15 %. Dès 1990, une somme de 1,3 milliard de dollars est ainsi dégagée, dont près de 800 millions de dollars pour soutenir des activités de formation, d'intégration au marché du travail et d'aide à l'emploi.

8. Avant la réforme de 1997, il y avait 102 programmes et mesures liés à l'emploi au Québec (73 relevant du gouvernement du Québec, 29 du fédéral), dispersés dans les centres de décision d'une douzaine de ministères et d'organismes (MSR, Québec, 1997).

À la fin de 1996, le gouvernement du Québec accentue l'effort public pour mettre en œuvre des mesures actives et il s'emploie à obtenir le plein contrôle de la gestion et du développement de ce service public en négociant une entente avec le gouvernement canadien pour le rapatriement des mesures destinées aux chômeurs. Cela sera fait et rendra possible la réforme de 1997 qui propose un regroupement des programmes et des mesures intégrant assurance-emploi, formation de la main-d'œuvre, aide et soutien à l'insertion aux prestataires de la sécurité du revenu dans le cadre des centres locaux d'emploi (Livre vert, MSR, 1997). Ces CLE doivent, en outre, coordonner leurs efforts à partir des priorités déterminées par les centres locaux de développement (Secrétariat au développement des régions, 1997).

Toutes ces politiques et toutes ces mesures des années 1975-1995 ont-elles pu faire reculer le chômage et restreint la précarité du travail salarié? Peu dans l'ensemble, parce que le chômage dans sa composition structurelle a plutôt eu tendance à croître et le travail à se précariser, comme le suggèrent de récentes études. La tendance de l'emploi dans le Québec des 20 dernières années (de 1976 à 1995) fait en effet ressortir un recul de l'emploi salarié à plein temps et une croissance de l'emploi atypique, de même qu'une disjonction progressive entre la croissance économique (exprimée par le PIB) et celle de l'emploi. Entre 1976 et 1995, il s'est de fait créé plus de 670 000 emplois au Québec, ce qui représente une augmentation totale de 25,5 %. Mais 73,3 % de ces 670 000 emplois l'ont été dans les formes de l'emploi atypique (travail autonome et travail à temps partiel). La part de l'emploi atypique en 1976 était de 16,7%; en 1995, elle était montée à 29,3 % (*Le Marché du travail*, 1998[9]).

Mais une politique de l'emploi ne vise pas qu'à endiguer le chômage. Tout en visant à réduire les « handicaps » des personnes qui vivent ce chômage, particulièrement le chômage de longue durée, une telle politique s'appuie sur une politique de redistribution des revenus. C'est dans cette double perspective (qui combine objectifs économiques et objectifs sociaux) que depuis un peu plus de quinze ans, on assiste au Québec à une mobilisation sociale sur l'emploi (associative, syndicale, etc.) et à la multiplication d'initiatives au plan de l'insertion par l'activité économique, du financement de petites entreprises destinées aux chômeurs, du démarrage d'entreprises d'économie sociale et du développement local, lesquels ne sont pas sans avoir significativement influencés les récentes réformes à l'origine des CLE et des CLD.

9. Publié par le ministère du Travail. Compte rendu de F. Normand paru dans *Le Devoir* du 28 juin 1998.

En effet, pour ce qui est du Québec, le résultat du débat sur une politique de l'emploi entre mouvements sociaux et pouvoirs publics a suscité la mise en place progressive de nouveaux **dispositifs de longue durée** (CLE, CLD, RISQ...) introduisant la construction progressive de nouvelles régulations sociales locales dans des communautés et des régions en difficulté: 1) pour leur donner un capital social ou consolider ce capital ; 2) pour faire contrepoids à l'économie marchande qui prévaut en additionnant les forces de l'économie sociale et du service public.

3. LA RÉFORME DES POLITIQUES PUBLIQUES D'INSERTION À L'EMPLOI ET DE DÉVELOPPEMENT LOCAL

Plusieurs politiques révèlent l'importance nouvelle que prend la société civile dans le domaine de l'emploi et du développement local.

3.1. La nouvelle politique d'insertion à l'emploi

Il faut aujourd'hui compter avec un nouveau service public de première ligne en matière d'insertion par le travail et avec un nouveau service public de développement local : plus de 150 CLE et une centaine de CLD distribués sur tout le territoire à partir de la structure infrarégionale (ou supralocale) que constituent depuis 20 ans les municipalités régionales de Comté (MRC).

Les centres locaux d'emploi de nouveaux dispositifs publics d'insertion à l'emploi

Les centres locaux d'emploi constituent un nouveau réseau décentralisé de service public de l'emploi sur l'ensemble du territoire québécois. Ce réseau est accessible à tous, quelle que soit leur situation : au service d'une entreprise, prestataire de l'aide sociale ou prestataire de l'assurance-emploi. Il vient remplacer les quelque 250 centres de service existants auparavant et travaillant séparément, soit les 130 centres Travail-Québec (aide sociale), les 50 bureaux de la SQDM (formation professionnelle) et les 75 centres locaux du ministère du Développement des ressources humaines du Canada (le service fédéral d'emploi des chômeurs).

Nés d'une réforme proposée par la ministre Harel en 1996, à la suite de l'Entente Canada-Québec relative au marché du travail revendiquée depuis des décennies et signée en avril 1997, à la suite de l'adoption du projet de loi 150 en juin 1997, à la suite de la définition d'une nouvelle

politique active du marché du travail (PAMT) regroupant les aides à l'emploi autour de cinq axes (préparation, intégration et maintien, stabilisation et création d'emplois), les CLE sont implantés à partir d'avril 1998 en tant que dispositifs locaux de services intégrés établis selon les territoires infrarégionaux des MRC ou dans les grands centres urbains sur la base d'un regroupement de quartiers (arrondissements par exemple). Ces services destinés à toute la main-d'œuvre sont constitués sur la base de deux modules, celui de l'aide financière pour les prestataires de l'aide sociale (Sécurité du revenu pour les personnes qui ne sont pas en situation de pouvoir intégrer le marché du travail) et celui des soutiens à l'emploi (Emploi-Québec pour l'insertion économique et sociale des personnes aptes au travail).

Les CLE sont encadrés par 17 conseils régionaux de partenaires du marché du travail au Québec, eux-mêmes constitués sur le modèle de la Commission nationale des partenaires du marché du travail, composée de représentants des organisations patronales (six), syndicales (six), communautaires (deux), de l'enseignement (deux) ainsi que de sous-ministres (Éducation, Emploi et Solidarité, Industrie, Développement des régions). Au niveau local, les conseils d'administration des CLD ont pour rôle d'agir à titre de comités consultatifs auprès des CLE, notamment pour l'élaboration du Plan local d'action concerté pour l'économie et l'emploi (PLACÉE).

L'aide à l'emploi du module Emploi-Québec consiste, en vertu de la PAMT (autour des cinq axes), à fournir 1) de l'orientation professionnelle ; 2) des conseils et services pour la recherche d'emploi ; 3) de la formation sous forme de stages ou du rattrapage scolaire ; 4) des services aux entreprises en matière d'aménagement et de réduction du temps de travail, de planification des ressources humaines en entreprise, d'adaptation de la main-d'œuvre (CAMO), etc. ; 5) des services de placement. Pour faire l'ensemble de ce travail, les CIE développent des collaborations, voire des ententes de service avec diverses organisations communautaires (les carrefours jeunesse-emploi, les divers services communautaires d'emploi, tels les Services externes de main-d'œuvre (SEMO), les entreprises d'insertion, le RQuODE, etc.), de même que les CLD, les CLSC, les maisons d'enseignement et les organismes spécialisés en intervention psychosociale. Quelque 800 millions de dollars en 1997-1998 sont affectés aux mesures de soutien à l'emploi et 3000 conseillers forment le groupe de personnes qui fournit ce service public de l'emploi.

Les caractéristiques de cette réforme

La réforme, dont le dispositif stratégique est le CLE, a donc des coordonnées nouvelles :

1. l'intégration des chômeurs devenus prestataires de l'aide sociale à l'ensemble de la main-d'œuvre;
2. la déconcentration des services de l'État en région avec une relative décentralisation aux niveaux local et régional compte tenu du rôle des CLD comme comités consultatifs[10];
3. la consécration des MRC comme assises territoriales supralocales et donc comme aires de gestion et de développement socioéconomique (Proulx, 1998) ;
4. une politique active intégrée du marché du travail;
5. le partenariat public/privé/communautaire comme assise de la mise en œuvre;
6. la mise en question de la notion d'« employabilité » au bénéfice de celle d'« insertion », notion davantage liée à une démarche collective, en lien plus direct avec le développement économique d'une communauté et qui implique tout à la fois recherche d'emploi, formation à l'emploi, création d'emplois et intégration des prestataires de l'aide sociale à l'ensemble de la main-d'œuvre;
7. la liaison avec le développement local et à l'économie sociale par l'intermédiaire d'un arrimage avec les CLD (Livre vert, MSR, 1997, p. 35) et divers fonds de développement.

Comme on peut le voir, il y a là plus qu'un changement de structure : on constate la possibilité d'une intervention continue et localisée, en arrimage avec le milieu (les partenaires) et un service plus près des gens. Changement de structure certes, mais aussi changement avéré de culture et inscription dans le cadre d'une politique active intégrée du marché du travail, accompagnée de nouveaux outils dont un certain nombre de fonds de développement en appui à la création ou au maintien des emplois.

10. À strictement parler, les CLE ne sont pas des services décentralisés, parce qu'ils ne disposent pas de conseils d'administration propres ni d'autonomie financière à la différence des CLD qui ont tous un conseil des partenaires et une enveloppe budgétaire propre.

C'est aux CLE qu'a été confiée la gestion du Fonds de lutte contre la pauvreté par la réinsertion au travail, ce fonds créé dans la foulée du Sommet sur l'économie et l'emploi de 1996. Ce fonds devait alors être une réponse aux demandes des groupes de femmes en tant qu'outil de lutte contre la pauvreté et l'exclusion. Les grandes orientations du Fonds de lutte ont d'abord été définies par le Premier ministre du Québec sur recommandation d'un comité aviseur formé de représentants du gouvernement, du patronat, des syndicats, du milieu communautaire et des groupes de femmes. Le ministère de la Solidarité sociale a la responsabilité d'administrer ce fonds à travers Emploi-Québec et les CLE, de qui relèvent aussi bien les questions de l'emploi, de la formation professionnelle et de l'insertion. Ce fonds se présente comme un fonds non normé, c'est-adire qu'il est défini uniquement à partir de balises générales et de grandes orientations, de sorte que sa gestion est décentralisée et régionalisée. Il s'élève à 250 millions de dollars qui ont été rassemblés au moyen des contributions (taxe spéciale d'imposition de 0,3 %) des particuliers, des entreprises et des institutions financières au cours des années 1997, 1998 et 1999. Cette taxe est obligatoire, mais son principe et la forme du fonds ont été décidés dans le cadre d'un accord entre les divers partenaires socioéconomiques présents au Sommet sur l'économie et l'emploi.

Le Fonds de lutte a pour objectif de favoriser la création d'emplois en privilégiant l'insertion en emploi ainsi que la formation et la préparation à l'emploi à l'échelon national, régional ou local en coordination avec les projets des autres ministères et organismes. Le Fonds de lutte est donc destiné à venir en aide aux personnes les plus démunies, c'est-à-dire les prestataires de la sécurité du revenu, les sans-emploi sans aucun revenu telles les personnes exclues du régime d'assurance-emploi. Il est aussi destiné aux personnes qui ne sont pas rejointes par les programmes courants d'insertion au travail. Il ne doit pas se substituer aux programmes existants. C'est pourquoi l'aide doit transiter par des organismes qui sont déjà reconnus, même si parfois elle a pu servir à créer d'autres organismes de soutien.

Pour la gestion et le choix des projets, un comité d'approbation central ainsi que des comités régionaux ou locaux ont été mis en place. Ces comités sont composés de représentants gouvernementaux et de représentants du milieu communautaire. Même s'il s'en distingue à bien des égards, ce fonds s'apparente à un programme gouvernemental et ne devrait pas se pérenniser. Au cours des deux dernières années, soit 1997-1998 et 1998-1999, 2 118 projets concernant 12 000 personnes ont été acceptés et 8 827 emplois ont ainsi été créés. S'y ajoutent 4 037 places de formation et 4 203 places d'insertion en emploi et de stages en entreprise pour un total

de 17 067. Le budget disponible pour l'année 2000 était de 60 millions de dollars. La durée du Fonds de lutte a été prolongée d'un an, soit jusqu'en mars 2001.

3.2. La nouvelle politique de développement local et régional

En matière de développement local et régional, une centaine de centres locaux de développement (CLD) ont également été constitués dans le cadre de la politique de soutien administrée par le ministère des Régions. Les CLD ont pour mission de :

1. mettre sur pied un guichet multiservices à l'entrepreneuriat pour l'accès au divers programmes gouvernementaux destinés aux entrepreneurs locaux;
2. offrir une aide technique et financière, de même que les services nécessaires pour démarrer une entreprise ou pour favoriser son expansion ;
3. élaborer toute stratégie locale liée au développement de l'entrepreneuriat et des entreprises, incluant les entreprises de l'économie sociale sur leur territoire.

Pour l'année 1998-1999, les CLD gèrent quelque 60 millions de dollars (sans compter les 17 millions attribués aux conseils régionaux de développement). À cette somme allouée au développement local par les pouvoirs publics et dont une partie est dévolue à l'économie sociale à l'intérieur d'une enveloppe budgétaire propre se greffe le capital des sociétés locales d'investissement pour le développement de l'emploi (SOLIDE), des fonds régionaux du Fonds de solidarité (FTQ) et du réseau Accès Capital (lancé par la Caisse de dépôt et placement du Québec). Les SOLIDE consentent des prêts pouvant varier de 5 000 $ à 50 000 $[11], tandis que les fonds régionaux du Fonds de solidarité de la FTQ, au nombre de 16, sont destinés aux projets de 50 000 $ à 500 000 $. Il faut aussi mentionner Fondaction de la CSN, plus modeste parce que créé seulement en 1996, qui destine ses capitaux à la PME et à l'économie sociale en privilégiant jusqu'à maintenant la petite entreprise régionale.

11. Par exemple, au début de 1997, les 32 premières SOLIDE ont injecté 6 millions de dollars dans 214 entreprises, appuyant ainsi des projets totalisant 50 millions de dollars qui se sont traduits par la création de 800 emplois (E. Bérard, « Développement social autant qu'économique », *Le Devoir*, mars 1997). Pour une analyse de la contribution des SOLIDE, voir Lévesque, 1999.

Le centre local de développement : un nouveau dispositif public de développement local

Dans le cadre de sa Politique de soutien au développement local et régional (projet de loi 171, fin de l'automne 1997, créant le ministère des Régions), le gouvernement du Québec a institué un palier local d'intervention, le CLD. Les CLD sont des services de première ligne destinés à aider toute personne ou tout groupe de personnes ayant un projet de développement d'une entreprise (privée ou d'économie sociale) ou voulant consolider et développer son entreprise. Il s'agit donc d'un guichet multiservices conçu pour soutenir l'entrepreneuriat privé et l'entrepreneuriat collectif. Son mandat est aussi d'élaborer une stratégie locale de développement de l'entrepreneuriat et des entreprises avec un plan d'action local tout en servant de comité aviseur auprès du ou des CLE.

Chaque CLD est en partie géré par son milieu d'appartenance, car il dispose d'un comité de partenaires ayant des représentants des entreprises, des syndicats, des municipalités, du monde communautaire et coopératif ainsi que des services publics de l'éducation et de la santé/services sociaux qui doivent se concerter pour établir ce plan d'action local. Chaque CLD dispose en moyenne de 500 000 $ à 600 000 $ en provenance de l'État québécois, complétés par l'apport des municipalités pour son fonctionnement. Il dispose également d'un fonds local d'investissement (FLI) et d'un volet protégé destiné au développement d'entreprises d'économie sociale (FES).

Avant la réforme Chevrette (Livre vert, Secrétariat au développement des régions, 1997), deux dispositifs de développement local existaient : un dispositif public, celui des corporations de développement économique des municipalités (anciens commissariats industriels) aujourd'hui disparues et un dispositif associatif, celui des CDC et des CDÉC, dispositif encore existant et en processus de négociation pour se positionner dans et avec les CLD.

3.3. Possibilités et limites des nouvelles politiques publiques d'insertion à l'emploi et de développement local

Les centres locaux d'emploi et la PAMT

Habituellement aux prises avec une logique centralisée et une logique de ciblage - c'était particulièrement le cas des centres Travail-Québec (CTQ) avant leur intégration aux CLE -, le service public de l'emploi doit maintenant s'ouvrir à une logique plus décentralisée et plus transversale. En se

référant aux documents publics qui ont donné naissance à la réforme (MSR, 1997), on peut déceler que l'approche du service public d'emploi est certainement sous-tendue par une analyse plus riche des problèmes sociaux d'aujourd'hui: la montée du chômage et de la précarité, la transformation de la composition sociale des prestataires de l'aide sociale, l'idée que l'aide sociale de personnes majoritairement aptes au travail ne puisse se limiter à une question de redistribution sociale passive, mais doit également prendre en compte la question de l'insertion par le travail (mesures actives), un diagnostic sévère du passé d'empilement et de dispersion des mesures et programmes antérieurs (MSR, 1997).

Son approche introduit en outre dans l'espace public des notions auparavant absentes: celle d'insertion (avant il n'était question que d'« employabilité »), celle d'économie sociale (qui n'existait pas avant l'ouverture du Chantier de l'économie sociale dans le cadre du Sommet du gouvernement en 1996) et celle de développement local, auparavant reconnue seulement de façon sélective par les deux gouvernements centraux, qui s'intéressaient au milieu urbain défavorisé des grands centres dans le cas des CDÉC et aux communautés rurales en difficulté dans le cas des SADC (initiative fédérale à l'origine).

L'approche, dans le cadre des CLE, est locale, simplifiée et intégrée. Elle s'appuie sur un comité de partenaires. Elle est liée organiquement aux CLD et aux priorités de développement local et, ce qui n'est pas banal, l'intervention d'insertion se fait dans un module distinct de celui de l'indemnisation. Par rapport au passé encore récent, le changement préconisé dans les textes de la réforme est énorme : l'approche antérieure était, pour l'essentiel, centralisée, sans partenaires, sans distinction entre l'indemnisation et les mesures actives (du moins dans le cadre des CTQ) et évoluant dans une multiplicité de programmes et de mesures (plus d'une centaine). La poussée des interventions associatives et coopératives d'insertion, de développement local et de DÉC des 15 dernières années y est pour beaucoup dans cette évolution (Conseil de la santé et du bien-être, 1996)

Cependant, des questions sont posées par plusieurs des acteurs en présence : quelle est la véritable place des décideurs locaux (notamment des comités de partenaires) ? Les conseillers à l'emploi sont-ils de véritables agents de développement local et sont-ils formés comme les organisateurs communautaires de CLSC peuvent l'être? La greffe avec les organisations communautaires et les entreprises locales d'économie sociale réussit-elle à tenir? Les partenaires savent-ils additionner leurs forces et faire converger les énergies autour d'objectifs locaux bien sentis par toutes les composantes

ou au contraire ces forces s'annuleront-elles mutuellement? Quel équilibre général nouveau retrouve-t-on entre les différentes composantes (privée, publique, associative et coopérative) ?

Plusieurs s'interrogent également sur la capacité des CLE à prendre le virage de l'arrimage aux CLD. Certes, il est dit explicitement dans la politique de développement local et régional du gouvernement du Québec que :

> ... le conseil d'administration du CLD exerce un rôle aviseur auprès du CLE et, à ce titre, il a le mandat de réaliser un plan local d'action en matière de développement économique et de l'emploi. De plus le directeur du CLE siégera au CA du CLD (Livre vert, SDR, 1997, p. 24).

La pierre d'achoppement, c'est que le CLE est géré, à la différence des CLD et des CLSC, par une instance gouvernementale et non par des représentants du milieu. Qu'est-ce qui prévaut et continuera de prévaloir les priorités et directives du ministère de la Solidarité sociale ou celles des CLD ? Les premières analyses de l'implantation des CLE ne sont pas, jusqu'à maintenant, très positives, comme le relève l'Institut canadien d'éducation des adultes (ICEA) : la question clé à savoir si la Commission des partenaires du marché du travail peut ou non fournir une réelle contribution devient épineuse deux ans à peine après sa naissance. D'abord, parce que la gestion administrative d'Emploi-Québec est fort centralisée; ensuite, parce que les hauts fonctionnaires des anciens services de la Sécurité du revenu (les anciens centres Travail-Québec) tiennent pour l'instant le haut du pavé et ne prisent pas la démarche partenariale qu'il leur appartient désormais de rendre opérationnelle ; aussi, parce qu'on semble vouloir s'intéresser en priorité aux prestataires de la sécurité du revenu plutôt qu'à la formation de la main-d'œuvre en emploi; finalement, parce que la Commission des partenaires du marché du travail semble être privée de moyens (abolition du poste de directeur de la Commission, absence prolongée d'une présidence, réduction de l'effectif de son secrétariat, etc.) (Bérubé, 2000).

Un des nœuds à l'origine de ces tensions tient sans doute à une différence importante dans les modes de gouvernance et les logiques sousjacentes aux uns, les CLE, et aux autres, les CLD : les premiers fonctionnent avec une tradition surtout héritée des centres Travail-Québec et donc avec une gestion plus bureaucratique et plus centralisée dans le cadre d'une logique de redistribution et du contrôle de cette redistribution ; les seconds n'héritent pas en leur sein d'une tradition de gestion publique bien arrêtée, d'autant que les partenaires y occupent beaucoup de terrain, le tout s'inscrivant dans une logique de territoires en développement.

Les centres locaux de développement et la politique de soutien au développement local

Habituellement aux prises avec des corporations de développement économique hégémonisées par le secteur privé dans un cadre municipalisé, le service public de développement local ne relève plus exclusivement ni du secteur privé ni des municipalités. Aujourd'hui, les partenaires de toutes les composantes sont présents : secteur privé mais aussi organisations syndicales, secteurs associatif et coopératif (organisations communautaires et groupes de femmes), de même qu'institutions du service public de l'éducation et des services sociaux. Les jeunes eux-mêmes ne sont cependant pas encore représentés, ce dont se plaint le Conseil permanent de la jeunesse (CPJ). Et les volets sont multiples, l'économie sociale ayant son enveloppe budgétaire et la reconnaissance qui l'accompagne. Cette réforme confie aux intervenants locaux et régionaux de plus grandes responsabilités, une certaine marge de manoeuvre et une simplification du service public de développement local aujourd'hui reconnu à l'échelle de tout le Québec sur une base permanente.

Là aussi, des questions se posent : les organisations syndicales et le secteur associatif sont-ils pleinement reconnus, l'économie sociale peut-elle se teiller une place autre que celle d'une économie-balai pour les plus défavorisés ? Le développement local est-il autre chose qu'une simple structure d'accueil de nouvelles entreprises en sachant intégrer les différentes dimensions du développement local comme le DÉC a su le faire jusqu'à maintenant? Les CDÉC, CDC et SADC y trouvent-elles leur compte ou sont-elles banalisées? Le gouvernement investit-il moins d'argent qu'auparavant avec la venue de ces CLD, ayant déjà coupé 50 % des crédits consacrés à sa politique régionale, passant de 141,6 millions de dollars en 1996 à 104 millions de dollars en 1997-1998 (Proulx, 1998) et n'ayant fourni pour l'année 1998-1999 que 60 millions de dollars, le reste devant être apporté par les municipalités?

Mais, globalement, l'implantation des CLD semble avoir réussi. Cette implantation n'évolue pas sans tensions, mais ces tensions semblent souvent fécondes, comme l'illustrent certaines expériences en cours[12].

12. On peut penser ici à l'expérience du CLD de la MRC du Granit dans l'Estrie *(La Presse* du 22 juillet 2000) qui favorise tout à la fois la relance de son industrie manufacturière (mélamine...), un nouveau mode de gestion des forêts publiques locales à partir du concept de « forêt habité » et le développement d'une maison familiale rurale pour contrer le décrochage des jeunes ; ou

Chose certaine, la présence des mouvements sociaux dans les instances de ces deux dispositifs, tant au niveau local que régional - tout particulièrement les syndicats, les organisations communautaires actives dans les secteurs de l'emploi et du développement communautaire (DÉC), les groupes de femmes et les groupes de jeunes -, est déterminante pour l'avenir des initiatives d'insertion par le travail, pour l'avenir aussi de la nouvelle économie sociale et du nouveau développement (le DÉC). En ce sens, il convient d'examiner de plus près les initiatives elles-mêmes et les mouvements engagés dans ces processus pour évaluer la force actuelle qui est la leur et l'avenir qui leur est réservé. Avant de ce faire, nous voulons présenter de façon plus précise la nouvelle génération d'organisations et d'institutions (notamment financières) en train de naître sur la question de l'emploi par l'économie sociale et le développement local.

4. LES NOUVELLES FILIÈRES INSTITUTIONNELLES DE L'EMPLOI

Le croisement des initiatives des mouvements sociaux et des services publics que nous avons nommé « filières » se retrouve dans le domaine du développement local, d'une part, et de l'économie sociale, d'autre part. Expliquons ce dont il s'agit.

4.1. La filière du développement local et régional

Bien qu'elles soient les plus anciennes, les initiatives de la microfinance dans le domaine du développement local sont relativement récentes, puisqu'elles remontent au début des années 1980. Au cours de la période 1945-1975, le local n'était pas très important du point de vue du développement économique. La notion de territoire renvoyait alors au « national » (dans le sens québécois) et par la suite au régional, alors que le local restait perçu comme traditionnel (donc de peu d'intérêt comme vecteur de changement social). La régionalisation s'est faite en grande partie aux dépens du local : elle a consisté surtout à tenir compte des particularités de chaque région pour l'administration des affaires publiques du gouvernement du Québec et pour l'implantation de la grande entreprise. Ainsi, la régionalisation au Québec a d'abord consisté à créer des régions dites administra-

encore le CLD des Îles-de-la-Madeleine qui adopte une résolution obligeant les entreprises qu'il soutient à verser un salaire minimum de 8,40 $ l'heure aux salariés à leur emploi *(Nouvelles CSN*, 7 avril 2000, p. 15).

tives (1966-1967) avec pour mission la planification régionale. L'objectif avoué était de lutter contre les disparités régionales, de moderniser les infrastructures et de créer des pôles de croissance régionaux urbains. En dehors du développement économique, la régionalisation a également été marquée par la mise en place, simultanée mais séparée, du développement économique (les entreprises) et du développement social (les services collectifs de proximité), notamment dans le domaine de l'éducation et de la santé. Enfin, l'échelle locale, celle des municipalités, n'a été touchée qu'indirectement par le déplacement de certaines activités locales vers les capitales régionales. En somme, la régionalisation fut avant tout une opération de déconcentration de l'appareil de l'État et de décentralisation de certaines responsabilités.

L'approche du développement local telle qu'elle apparaît à la fin des années 1970 diffère dans son contenu, ses dispositifs et ses acteurs : elle émane surtout de la société civile, et principalement des collectivités locales en déclin qui contestent l'approche alors dominante du développement régional, approche qui va du haut vers le bas *(top-down approach).* Elle remet en question les programmes « mur à mur », la standardisation tous azimuts, l'absence de prise en considération des différences et l'absence de démocratisation des initiatives venant d'un État trop centralisé et bureaucratique. La proposition nouvelle est celle du développement par le bas territoire local, diagnostic de la situation, plan de développement, mobilisation des ressources individuelles et collectives *(bottom-up approach).* Si cette approche alternative donne lieu aux premières initiatives en milieu rural et urbain, elle alimentera surtout, parallèlement à la généralisation de la crise de l'emploi à la grandeur des territoires du Québec, une revendication de plus en plus largement appuyée par tous les acteurs sociaux (les grandes centrales syndicales prendront position sur leur rôle et leur place dans les instances de développement régional et local, soit en 1992) en faveur du développement socioéconomique local concerté et disposant de leviers financiers.

Durant la décennie 1980 et surtout durant la décennie 1990, cette dernière approche de développement local concerté sera de plus en plus reconnue comme solution par les deux paliers de gouvernement et donnera lieu à un virage vers une nouvelle politique de développement local. Les contestataires de la génération antérieure sont en quelque sorte reconnus et invités à siéger à des tables de concertation, tout en obtenant graduellement un plus grand contrôle politique, à travers la gouvernance locale, et un plus grand contrôle financier, notamment avec l'émergence des premiers fonds de développement local.

Dans les quartiers des grandes villes, les organisations communautaires mettent sur pied des corporations de développement économique et communautaire (CDÉC) qui ne tarderont pas à voir l'importance et même la nécessité de mettre sur pied des fonds de développement pour réaliser leur mission. Les trois premières CDÉC sont créées à Montréal en 1984, puis d'autres naîtront graduellement dans des villes moyennes (Québec, Buckingham/Gatineau/Hull, Sherbrooke) pour un total d'une quinzaine. Les CDÉC se donnent alors pour mission: 1) l'insertion ou la réinsertion en emploi des personnes qui sont en dehors du circuit du marché du travail; 2) le développement de la main-d'œuvre au moyen d'une aide technique ou financière aux entreprises existantes ou à celles qui sont en phase de démarrage ; 3) l'organisation d'outils de développement économique adaptés à leur arrondissement respectif Les CDÉC reposent sur un partenariat où l'on retrouve à la fois le secteur associatif (organisations communautaires, groupes de femmes...), les syndicats, le patronat et le secteur public associés dans une gouvernance locale[13].

En 1987, trois CDÉC montréalaises, avec l'aide du Fonds de solidarité (FTQ), de la Ville de Montréal et de la Société de développement industriel du Québec (maintenant Investissement-Québec), mettent sur pied le Fonds de développement emploi-Montréal (FDEM) dont la capitalisation était de 1,8 million de dollars pour des investissements dans les entreprises variant entre 10 000 $ et 70 000 $. Plusieurs mettront aussi sur pied d'autres fonds pour répondre aux besoins financiers de moindre envergure dans leurs milieux (p. ex. la CDÉC quartier Côte-des-Neiges met sur pied le FACILE et la CDÉC de Québec, le Fonds d'emprunt économique communautaire). Les CDÉC ont graduellement reçu un soutien des deux paliers de gouvernement. Dès 1985, l'Office de planification et de développement du Québec (OPDQ reconnaît les trois premières CDÉC comme des expériences pilotes à partir d'un protocole qui les oriente également vers le soutien aux entreprises traditionnelles du milieu plutôt que vers les seules entreprises d'insertion et d'économie sociale. Le deuxième protocole avec l'OPDQ résulte d'une conjoncture favorable, dont l'engagement de la Ville de Montréal à participer au financement sur une base triennale. Par ailleurs, le gouvernement fédéral signera des protocoles d'entente de service avec les CDÉC agissant en milieu urbain défavorisé, sur le modèle contractuel (et relativement autonome) signé avec les

13. Pour plus d'information sur l'itinéraire des CDÉC montréalaises, voir Favreau et Lévesque, 1996; Tremblay et Fontan, 1994. Sur l'expérience de DÉC dans la région de Québec, voir Comeau, 1998.

SADC en milieu rural. Depuis peu, pour la région de Montréal (île), ce sont les CDEC qui ont pris en charge le mandat des nouveaux CLD sur leur territoire local.

À la suite d'une première série d'initiatives fédérales[14] qui fera dire au Conseil économique du Canada que « ce qui est relativement nouveau au Canada, c'est le recours aux programmes communautaires comme instruments de développement de l'économie et de l'entreprise» (1990), sera lancé en 1986, par le ministère de l'Emploi et de l'Immigration du Canada[15], le Programme d'aide au développement des collectivités (PADC). Ce programme fédéral permettra la formation des comités d'aide au développement des collectivités (CADC) et des centres d'aide aux entreprises (CAE) qui seront fusionnés en 1995 pour donner les Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC[16]), soit une gouvernance locale et un fonds de développement. Ce programme réservé aux collectivités en difficulté en dehors des grandes villes donne lieu à deux innovations :

1. la mise sur pied d'une gouvernance locale, la SADC étant formée de représentants du milieu qui proviennent des différents secteurs géographiques ou de groupes d'intérêts de la collectivité;
2. la mise sur pied d'un fonds local capitalisé par l'État et géré par chaque SADC pour investir dans les petites entreprises.

Les SADC sont des organismes sans but lucratif dont l'administration et la gestion relèvent de représentants locaux. Elles sont présentes dans 60 % des municipalités régionales de comté (MRC) du Québec. Leur fonds local est administré et géré par elles à partir d'un plan de développement local élaboré sous la gouverne de cette instance. Le territoire local en question est constitué d'un palier intermédiaire entre la région et le microlocal (le village ou la municipalité). En réalité, le territoire couvert par une SADC correspond à celui d'une MRC qui regroupe en moyenne une vingtaine de municipalités locales. Au Québec les SADC sont 54.

14. Mentionnons : le programme d'initiative locale (PIL) créé à la fin des années 1970, le programme fédéral Aide au développement économique local (ADEL) créé en 1981, le programme fédéral Croissance locale de l'emploi (CLE) mis sur pied en 1983.
15. Ce programme sera transféré par la suite au Bureau fédéral de développement régional (Québec) qui deviendra Développement économique Canada.
16. Voir le site des SADC : http://www.reseau-sadc.gc.ca/.

Le gouvernement québécois découvre également les avantages du local sur le régional, comme en témoignent la Loi sur l'aménagement et l'urbanisme (1979) et la création des MRC qui seront chargées de l'élaboration de schémas d'aménagement pour les municipalités qu'elles regroupent. La MRC, qui constitue une « région d'appartenance », se doit d'assumer la concertation entre ses municipalités et la population de manière à constituer un espace cohérent pour les acteurs socioéconomiques. Il faudra cependant attendre les années 1990 pour que le gouvernement québécois fasse un pas de plus en permettant aux municipalités et aux MRC d'être encore plus actives dans la création d'entreprises. Ainsi, la loi des municipalités est amendée pour permettre à ces dernières de soutenir la création d'entreprises et fonder des organismes à but non lucratif à cette fin *(Gazette o vielle du Québec,* 1999). Le ministère des Régions met alors à la disposition des MRC des fonds d'investissement locaux (FIL) qui leur permettent de s'engager dans cette direction. La plus grande partie des FIL serviront à la capitalisation des SOLIDE pour la partie devant provenir du milieu (le Fonds de solidarité des travailleurs fournissant la moitié de la capitalisation, l'autre moitié devant venir du milieu). De l'avis de SOLIDEQ, société créée par le Fonds de solidarité (FTQ) et l'UMRCQ (l'Union des MRC du Québec), cette contribution gouvernementale fut relativement déterminante pour l'engagement du milieu dans les SOLIDE.

En 1997, la Politique de soutien au développement local et régional du gouvernement du Québec crée les centres locaux de développement (CLD) sur le territoire des MRC. Ces CLD s'inspireront à la fois des CDÉC et des SADC, mais s'en distingueront entre autres en couvrant l'ensemble du territoire québécois (pas seulement les territoires en difficulté).

Les dispositifs de développement local et la gestion de fonds

Comme pour les SADC, les CLD sont formés de représentants de groupes socioéconomiques (syndicaux, communautaires, patronaux) et d'élus. Ce sont également des OBNL dont le financement provient principalement du gouvernement québécois à travers le Secrétariat des régions et partiellement des municipalités. Pour la ville de Montréal, le CLD de Montréal a neuf mandataires qui sont des CDÉC à qui l'on a confié les fonds reçus pour réaliser des projets. Dans les régions, les CLD sont les maîtres d'œuvre directs des projets en collaboration avec des CDÉC ou des CDC. En plus de supporter leurs frais de fonctionnement, le gouvernement du Québec met à leur disposition deux nouveaux fonds: un fonds local d'investissement (FLI) et un fonds d'économie sociale (FES). Enfin, dans certaines MRC, les CLD assurent également la gestion des SOLIDE,

alors que dans d'autres ce sont les SADC qui le font. Dans le cas des CLD comme dans celui des SADC, les fonds de développement local doivent tenir compte des plans de développement pour leurs investissements dans les entreprises (sans que cela soit une contrainte incontournable).

Bref, la nouvelle filière institutionnelle du développement local qui émerge dans les années 1985-1990 se forme autour de trois coordonnées principales : 1) un dispositif d'accompagnement du développement des communautés (une CDÉC, une SADC, un CLD) ; 2) un ou des fonds de développement, outils indispensables pour soutenir la capitalisation des entreprises évoluant dans le cadre de la relance ou de la consolidation d'économies locales ou régionales ; 3) des territoires socioéconomiquement pertinents, c'est-à-dire des communautés où l'échelle d'intervention privilégiée est locale ou infrarégionale.

TABLEAU 1.1
La filière du développement local

Dispositifs de développement local (accom-pagnement)	Microfinance (fonds de développement)	Territoires desservis
CDÉC (+/- 15)	Fonds propres de certaines CDÉC (à l'origine financement public)	Quartiers urbains défavorisés de Montréal, de Québec, de l'Outaouais urbain (Buckingham, Gatineau et Hull) et de Sherbrooke
SADC (54)	Fonds propres (à l'origine financement public fédéral)	Municipalités régionales de comté (MRC) en milieu rural défavorisé
CLD (105)	Fonds local d'investissement (FLI) et fonds d'économie sociale (FES)	Les 96 municipalités régionales de comté (MRC) du Québec
CLD ou SADC	Sociétés locales d'investis-sement et de développement de l'emploi (SOLIDE) et fonds d'investissement local (FIL)	Les 86 municipalités régionales de comté (MRC) participantes

4.2. La filière de l'économie sociale

La filière du développement local et celle de l'économie sociale donnent lieu à de nombreux chassés-croisés, mais elles doivent être distinguées dans la mesure où elles sont portées par des acteurs publics (ministères) et des acteurs sociaux différents selon une logique d'action qui leur est propre. Ainsi, le rapport au territoire, dans la filière de l'économie sociale, est moins contraignant de sorte que les fonds destinés à une catégorie sociale ou à l'économie sociale se situent souvent à l'échelle du Québec. Enfin, si le territoire constitue une base importante de mobilisation et d'initiatives économiques, certaines catégories sociales - plutôt que les communautés locales - peuvent être le point de départ pour des projets de création d'emplois. Ces catégories sociales sont des travailleurs en attente de travail, des femmes, des jeunes..., bref des gens des couches populaires plus défavorisées. L'accent est alors mis plus sur la création d'emplois et la qualité de l'emploi que sur la revitalisation du territoire (bien que ces deux dimensions ne soient jamais complètement séparées). Dans cette visée, l'économie sociale offre un double potentiel, soit celui de créer des emplois là où le secteur privé et l'État ne réussissent pas à le faire et celui de répondre rapidement à des besoins sociaux non satisfaits. Plus facilement encore que le développement local, la filière du développement de l'économie sociale permet des partenariats entre les grands acteurs sociaux à l'échelle de la société.

C'est la conférence socioéconomique nationale de 1996 qui a donné le coup d'envoi à la création de cette nouvelle filière. La négociation et la concertation dans le cadre de ce sommet ont en effet permis de dégager des consensus sur plusieurs questions : sur les rapports de travail et la responsabilité sociale des travailleurs et employeurs envers l'emploi. Au terme de ce sommet socioéconomique, les représentants des syndicats, du patronat et de l'État, comme gouvernement et employeur, ont reconnu non seulement leur responsabilité respective, mais également la nécessité de se concerter et de travailler ensemble (Groupe de travail sur l'entreprise et l'emploi, *Sommet sur l'économie et l'emploi,* 1996). Une déclaration commune fut signée, déclaration dans laquelle on retrouve les éléments suivants :

> 1. les représentants des syndicats reconnaissent :
>
> a) que la productivité et l'efficacité des entreprises, autant celles du secteur public que celles du secteur privé, sont des facteurs essentiels à la croissance économique et au développement de l'emploi ;

b) que pour maintenir et créer des emplois de qualité, il est important pour l'entreprise, publique ou privée, d'assurer sa flexibilité organisationnelle et sa rentabilité, de faire face à la concurrence, d'innover régulièrement et rapidement, de gérer efficacement les ressources humaines, financières et techniques et de répondre aux besoins des clients ou de la population ; ils souhaitent jouer un rôle actif à cet égard;

c) qu'ils sont prêts à travailler en partenariat pour que ces objectifs soient atteints.

2. Les représentants des employeurs reconnaissent :

1) que l'emploi doit constituer une préoccupation majeure de l'entreprise ;

2) qu'ils doivent promouvoir auprès de leurs membres l'importance des actions des entreprises dans la prévention et la lutte contre le chômage ;

3) que la réduction et l'aménagement volontaire (travailleurs/ employeurs) du temps de travail peuvent contribuer à l'emploi ;

4) que l'amélioration du processus de réorganisation du travail et de la restructuration des entreprises passe par une plus grande implication des employés et employées et une reconnaissance du rôle de leurs organisations.

Mais le point le plus déterminant de ce dernier moment de concertation nationale nous semble être la nature du partenariat, notamment la diversité des groupes représentés. Pour la première fois à l'échelle du Québec, la **concertation** instaurée par l'État est devenue **quadripartite:** l'invitation a été lancée non seulement aux représentants de l'État, du patronat et des syndicats, mais également aux représentants du milieu sociocommunautaire et des mouvements sociaux, soit les groupes de femmes et les représentants des personnes âgées, des collectivités rurales, des jeunes, des communautés culturelles et des premières nations. Ces nouveaux acteurs sociaux formaient environ 20 % de l'ensemble des délégués de ce sommet.

C'est lors de ce sommet que le Chantier de l'économie sociale a apporté une contribution significative en déposant un rapport sur l'économie sociale duquel découlait un plan de développement de celle-ci pour les prochaines années. La poussée de l'économie sociale dans tous les mouvements sociaux fit le reste et permit au Chantier de l'économie sociale d'obtenir des conditions favorables d'institutionnalisation pour tous les secteurs. Trois séries de mesures auront sans doute été déterminantes pour

l'avenir de la nouvelle économie sociale. La première vise la reconnaissance du statut de «partenaire à part entière » des acteurs de l'économie sociale pour les grands enjeux de développement. La seconde série de mesures concerne le financement de l'économie sociale, et notamment la création de fonds réservés à l'économie sociale. Il s'agit: 1) d'un fonds pour le logement social de 43 millions de dollars ; 2) d'un fonds d'économie sociale (FES) géré par les CLD sous l'égide des conseils régionaux de développement (CRD) ; 3) du Fonds de lutte contre la pauvreté. La troisième série de mesures concerne le cadre législatif, notamment la création d'un nouveau type de coopérative, la coopérative de solidarité, qui s'inspire du modèle italien.

En somme, c'est dans ce contexte de concertation autour du développement de l'emploi que l'économie sociale acquiert graduellement sa crédibilité comme nouveau pôle de développement, à côté du marché et de l'État. Cette voie suscitant au départ à la fois « l'espoir et le doute » au sein de la nouvelle gauche (tant au sein du mouvement communautaire qu'au sein du mouvement des femmes, des jeunes et du mouvement syndical), tous les acteurs sociaux se sont mis d'accord lors du Sommet de 1996 pour l'explorer. C'est dans cette filière encore jeune, mais appuyée par l'État québécois, que s'inscrivent certaines initiatives de microfinance dédiées à l'emploi et dont une bonne partie mise spécifiquement sur le développement de l'économie sociale, alors que d'autres ciblent la lutte contre la pauvreté par l'insertion socioprofessionnelle. Au soutien financier de l'État à l'économie sociale s'ajoute l'engagement à promouvoir celle-ci dans tous les ministères. D'autres initiatives sont également mises en œuvre comme le Réseau d'investissement social du Québec (RISQ) et le nouveau volet d'économie sociale d'Investissement-Québec, une société d'État ne fournissant initialement du financement qu'aux PME.

TABLEAU 1.2
La filière de l'économie sociale

1) Un fonds pour le logement social
2) 105 fonds d'économie sociale gérés par les CLD
3) Le Réseau d'investissement social du Québec (RISQ)
4) Un volet d'économie sociale à Investissement-Québec
5) Le Fonds de lutte contre la pauvreté
6) La coopérative de solidarité (modification législative)

CHAPITRE 2

INSERTION À L'EMPLOI ET MICROFINANCE
Aperçu historique et théorique

Les notions d'économie **sociale** et de **développement local,** tout comme celles **d'insertion** et de **microfinance,** sont aujourd'hui, dans le Québec de l'an 2000, des notions à risque élevé de dérapage analytique, car tous les acteurs en présence s'en sont emparés en leur conférant des sens multiples. La notion d'économie sociale en particulier n'appartient plus à la seule communauté des chercheurs[1]. L'ensemble des mouvements sociaux et des pouvoirs publics l'ont reprise à leur manière, lui donnant ainsi une signification nouvelle[2]. Voilà pourquoi il est impératif de fournir les principaux

1. Jusqu'au début des années 1990, la plupart des organisations du mouvement coopératif, syndical et communautaire ignoraient ou refusaient cette appellation. Voir à ce propos B. Lévesque et D. Côté, qui animaient une table ronde pour la revue *Coopératives et Développement* (vol. 22, n° 2, 1990-1991, p. 123-158), « L'état du mouvement coopératif au Québec : rétrospectives et perspectives ».
2. Voir à ce propos trois exemples récents : la définition du Chantier de l'économie sociale du gouvernement du Québec *(Osons la solidarité! Rapport du Groupe de travail sur l'économie sociale,* 1996), celle du Comité d'orientation et de concertation sur l'économie sociale dans son texte intitulé « Entre l'espoir et le doute » (1996) à la suite de la Marche des femmes et celle de la CSN (Aubry et Charest, 1995).

repères de base qui sont les nôtres autour de ces quatre notions, considérant par là qu'ils pourront aider à la réflexion transversale de ceux et celles qui sont engagés sur ce terrain.

1. L'INSERTION : DIFFÉRENTES APPROCHES

Comme nous le verrons, les différentes approches de l'insertion révèlent des manières fort variées de comprendre l'exclusion et les modes d'intervention. L'exposé qui est fait ici permet de mieux saisir la portée que nous attribuons à l'insertion par l'activité économique.

1.1. L'insertion par l'activité économique (ou par le travail) une définition

L'insertion par l'activité économique, telle que portée par des initiatives associatives et coopératives, désigne un champ d'intervention comportant des objectifs de démocratisation, de cohésion sociale et de bien-être des personnes, à l'aide d'activités entrepreneuriales et collectives utiles pour une communauté (Comeau, 1997). Cette approche socioéconomique de l'insertion - combinant accès à l'emploi et *empowerment* des personnes et des groupes - est susceptible de regrouper un grand nombre de pratiques réseaux d'entraide socioéconomique, organismes communautaires de formation à l'emploi, entreprises d'insertion, solidarités communautaires territorialisées[3]. Inscrites pour une bonne part dans la mouvance de l'économie sociale et du développement local, ces pratiques favorisent, à des degrés divers, des itinéraires d'entrée ou de retour sur le marché du travail comportant : 1) une activité socialement utile ; 2) une rémunération pour cette activité; 3) un statut, celui de salarié plutôt que d'assisté, qui confère une reconnaissance. En ce sens, l'insertion telle qu'elle est présentée dans ce livre diffère beaucoup du contenu que lui attribue le service public de l'emploi, qui se satisfait la plupart du temps du seul accès à l'emploi sans s'interroger sur la qualité de ce dernier, sur son utilité pour la communauté et sur la philosophie *d'empowerment* qui entoure cette intervention.

Mais comment se pose aujourd'hui, en ce début de millénaire, la question de l'insertion par le travail au Québec considérant la poussée d'initiatives locales depuis plus de 15 ans, mais aussi la réforme du service public de l'emploi et l'introduction d'une nouvelle politique de développement local ?

3. Plusieurs de ces initiatives seront présentées dans cet ouvrage (chapitre 4).

1.2. Le contexte constitutionnel québécois de l'an 2000 a propos de l'insertion par le travail

Du côté de la demande de main-d'œuvre, certaines mesures publiques encouragent des interventions dans le cadre d'une stratégie générale misant sur la recherche et le développement, sur le partage des emplois et du temps de travail, sur le développement local et sur des politiques monétaires appropriées. En d'autres termes, les entreprises sont conviées à développer une économie de **flexibilité interne** qui repose sur l'aménagement du temps de travail et sur la formation pour conserver la stabilité d'emploi[4]. C'est moderniser l'entreprise sans exclure la différence de la stratégie dite de flexibilité externe qui favorise plutôt l'ajustement de l'entreprise par la mise à pied des travailleurs ne possédant pas les compétences requises et par l'embauche d'employés disposant des qualités recherchées (Paquette, 1995). Dite « offensive», la stratégie de flexibilité interne offre aux entreprises de meilleures perspectives à long terme en développant une capacité de réaction aux changements futurs. Ces entreprises opèrent un changement global en accueillant favorablement des propositions de formation de base de leurs employés. En ce sens, les promoteurs de l'insertion par le travail peuvent alors compter sur une certaine ouverture des entrepreneurs à la mise en valeur des ressources humaines déjà en poste, même si ces dernières sont peu scolarisées, et sur leur responsabilité sociale comme entreprises en matière de formations. Ce type d'entreprise reste cependant encore minoritaire.

4. En 1973-1974, la première véritable récession économique depuis la Deuxième Guerre mondiale frappe les pays occidentaux, ce qui provoque une remise en cause des fondements mêmes du fordisme : insatisfaction à l'égard du travail à la chaîne, saturation du marché pour certains biens fabriqués en masse et mondialisation, puis accentuation de la concurrence entre entreprises et limitation des capacités d'intervention des États nationaux. Les entreprises connaissent des bouleversements profonds depuis les années 1980, et les grands changements des politiques relatives à la formation au travail n'en constituent qu'un des éléments. Le contexte de modernisation technologique, sociale et économique des entreprises exige des compétences accrues de la part des employés et pose le problème du maintien en emploi des personnes faiblement scolarisées. Pour faire face à la concurrence, les entreprises adoptent une ou l'autre des deux stratégies en matière de main-d'œuvre: la flexibilité externe ou interne. Avec la stratégie de flexibilité externe, stratégie dominante en Amérique du Nord, les entreprises s'ajustent en licenciant les travailleurs qui ne démontrent pas les compétences requises et en embauchant des personnes qui possèdent les qualités recherchées. Face aux incertitudes, les entreprises recourent alors au travail à temps partiel ou au contrat à durée déterminée.
5. Pour une excellente illustration de cette perspective, voir le film « Il n'est jamais trop tard » sur l'expérience des Emballages Consumers, entreprise de 400 travailleurs du Sud-Ouest de Montréal dans laquelle la CDÉC RESO a

Du côté de l'offre de main-d'œuvre, différentes approches d'intervention sont proposées pour favoriser l'insertion des sans-emploi. Sur le plan de l'intervention sociale, les pratiques dominantes ont été jusqu'à la mi-décennie 1980 des approches d'intervention psychosociale, de services communautaires ou de conscientisation. L'approche psychosociale permet l'expression des difficultés vécues dans la situation d'exclusion et la reconstruction d'un réseau social (Schore, 1989). L'approche de services communautaires concerne soit le dépannage pour des besoins immédiats ou une aide individualisée d'information sur les programmes publics (Girard, 1989). L'approche de conscientisation vise à instaurer un rapport de force face aux pouvoirs publics en vue de modifier ou d'infléchir des politiques sociales (Ampleman *et al.*, 1987 et 1983). Toujours en vigueur aujourd'hui, ces pratiques se déployaient dans un contexte où le mouvement communautaire privilégiait les pratiques de revendication et de mise sur pied de services alternatifs, à la fois pour renforcer l'orientation social-démocrate de l'État et pour contrer la gestion technocratique des services publics (Bélanger et Lévesque, 1992). Ces pratiques d'intervention favorisent l'établissement de liens sociaux ou des gains sur les plans économique et politique, selon le cas. Ces approches n'ont cependant pas de visée de prise en charge sur le plan économique ni de visée de création directe d'emplois dans une perspective d'économie sociale et de développement local.

Sur le plan éducatif, à partir de 1985, trois approches éducatives d'insertion à l'emploi vont émerger: 1) le développement de l'employabilité, c'est-à-dire l'acquisition d'attitudes et d'aptitudes favorables à la recherche d'emploi ; 2) la qualification, c'est-à-dire une formation sur mesure pour occuper un emploi dans une entreprise, une formation de base ou une formation en vue d'une certification ; 3) et la formation à l'entrepreneuriat (privé ou collectif), c'est-à-dire l'éducation à la création de son propre emploi.

En ce qui concerne l'approche fondée sur le développement de l'employabilité, elle recouvre plusieurs pratiques : les clubs de recherche d'emploi, les programmes visant l'expérimentation de la vie communautaire par des bénéficiaires de l'aide sociale, les stages en milieu de travail, etc.

réussi à associer la gestion locale des ressources humaines de l'entreprise, le syndicat et un centre d'éducation populaire du quartier où se trouve cette usine afin de réaliser un programme de formation de la main-d'oeuvre. Quarante-cinq travailleurs y participeront avec succès.

Ces mesures permettent à des personnes exclues du marché du travail de se revaloriser et de déterminer ce qu'elles aimeraient faire (Tremblay, 1990, p. 20). Cependant, la capacité qu'ont ces mesures d'intégrer véritablement à l'emploi ne s'est pas révélée très concluante (Sylvestre, 1994). On blâme les initiatives de ce type, notamment les clubs de recherche d'emploi, de ne promouvoir que la « mise en marché de soi », dans une conjoncture où l'offre d'emploi fait défaut (Leclerc, Comeau et Maranda, 1996).

En ce qui a trait aux pratiques de qualification, leurs effets sont variables. Ainsi, la formation de base du type « alphabétisation » mène à un cul-de-sac en matière d'insertion socioprofessionnelle, si elle n'est pas ancrée dans un projet économique (Lefebvre, 1995) ou si elle n'est pas intégrée à un parcours d'insertion (Stercq, 1994, p. 91-93). L'itinéraire d'insertion correspond, d'une part, à la présence d'un accompagnement multidimensionnel misant sur divers outils et ressources (stages, entreprises d'insertion, etc.), de mesures (par exemple, reconnaissance des compétences) et de lieux d'insertion (postes d'insertion dans les entreprises) et, d'autre part, au développement d'un bassin d'emplois capable d'intégrer les personnes en insertion (Fontan et Shragge, 1996). Quant à la qualification professionnelle, l'expérience de l'Allemagne montre qu'elle est prometteuse (Payeur, 1994). Elle peut être favorable à l'insertion socioprofessionnelle lorsqu'elle est réalisée en partenariat avec l'entreprise (Berthelot, 1996, p. 74-75 ; Wuhl, 1991, p. 115-158), ce que favorise la récente réforme liée à l'arrivée des CLE, susceptible de modifier positivement la teneur de cette qualification professionnelle.

Les interventions en faveur de l'entrepreneuriat influencent à la fois l'offre et la demande de main-d'œuvre, car elles qualifient les aspirants au travail et ouvrent des possibilités de création d'emplois. Dans l'approche entrepreneuriale, on distingue l'entrepreneuriat de type privé et celui de type collectif

L'ensemble des recherches sur l'entrepreneuriat ont principalement porté sur l'entrepreneuriat de type privé. Dans cette perspective, le processus entrepreneurial désigne l'ensemble des activités associées à la perception d'une opportunité d'affaires et à la création d'une organisation pour la saisir. Des recherches ont mis en évidence que les entrepreneurs privés représentent seulement une partie de la population (environ 10 %). Ces personnes ressentent un besoin de réalisation très aigu, elles montrent un certain penchant pour le risque et ont le sens de l'innovation ; elles possèdent une grande capacité d'autodétermination et sont insatisfaites de leurs expériences de travail précédentes. Les entrepreneurs privés ont une

scolarité postsecondaire, leur âge se situe vers la fin de la trentaine et ils sont déjà avancés dans leur carrière; ils ont pu développer un réseau de relations utiles pour avoir accès à l'information et aux ressources. Ces personnes ont déjà travaillé dans le secteur de production où elles se lancent en affaires.

À la différence de ce premier type d'entrepreneuriat, l'entrepreneuriat collectif, de son côté, est intéressant à plus d'un titre, parce qu'il vise plutôt « la conquête d'un pouvoir d'entrepreneur et l'accès à la personnalité civile » (Vienney, 1994) par des groupes de citoyens peu prédisposés pour ce type d'organisation. L'entreprise collective ou sociale est une initiative d'économie sociale pouvant inspirer la structuration d'un nouveau modèle de développement des entreprises. L'entrepreneuriat collectif favorise l'insertion sociale, car celle-ci se fait sur le double registre de l'intégration à l'emploi et de l'appartenance à un réseau de sociabilité. Elle influence ainsi l'offre et la demande en favorisant une insertion multidimensionnelle qualification, inscription dans des réseaux sociaux, inscription dans des filières d'emploi.

Conçue de cette façon, l'entreprise sociale favorise non seulement la création ou le maintien d'emplois, mais aussi la capacité d'un milieu à obtenir des retombées de développement local : requalification du bassin local de l'emploi, mobilisation des forces d'une communauté, recomposition du tissu local...

Depuis le milieu des années 1980, une partie du mouvement communautaire, du mouvement syndical et du mouvement des femmes pratique le partenariat et la concertation, et investit dans des initiatives de caractère économique ayant des finalités sociales (Favreau et Lévesque, 1996). Cette nouvelle orientation permet la création d'emplois et l'élargissement de l'horizon de l'insertion par le travail: des coopératives de travail (Comeau et Lévesque, 1995), des entreprises d'insertion (Bordeleau, 1997), des services de proximité (Lévesque et Vaillancourt, 1996) et des groupes d'entraide du type cuisines collectives (Fréchette, 1998 et 2000; Noraz, 1996). Ces initiatives s'inscrivent toutes à des degrés divers dans la mouvance du développement économique communautaire et de l'économie sociale. Ce faisant, elles vont au-delà de la simple employabilité pour favoriser qualification et emploi dans un cadre plus collectif branché de surcroît sur les communautés locales et leurs besoins. Ce type d'initiatives n'est pas propre au Québec. On trouve, à la même période, des initiatives semblables dans la plupart des pays industrialisés (OCDE, 1999).

TABLEAU 2.1
L'entreprise sociale (initiatives économiques à finalité sociale)

Dimensions et indicateurs	**Dimension entrepreneuriale** (indicateurs économiques garantissant la viabilité)	**Dimension sociale de l'entreprise** (indicateurs sociaux démontrant l'utilité sociale)
Indicateur 1: Activité et provenance de l'initiative	Activité régulière de production d'un bien ou d'un service.	Initiative en provenance de personnes (groupes de citoyens organisés collectivement sur une base associative ou coopérative).
Indicateur 2 : Autonomie de financement et de fonctionnement	Une relative autonomie : a) par un certain degré d'autofinancement ; b) par un montage financier (financement mixte) ; c) par des contrats obtenus. Bref dégagement d'un surplus, d'une plus-value propre.	a) Répartition du pouvoir fondée sur la démocratie participative (une personne, un vote), non sur le capital (*« stockholders »*). b) Participation à la vie de l'entreprise en tant qu'associé ou salarié (*« stakeholders »*).
Indicateur 3 : Positionnement sur le marché	Une certaine prise de risque sur le plan économique (concurrence sur le marché).	Finalité explicite de service à la communauté (et non de bénéfice d'un groupe d'actionnaires) et pertinence du produit (innovation *vs* difficultés de répondre de l'entreprise privée ou publique).
Indicateur 4 : Main-d'œuvre	Proportion significative du travail rémunéré.	Engagement des associés (volontariat).
Indicateur 5 : Mode d'affectation du surplus	Transformation de demandes sociales en projet collectif d'entreprise.	Distribution des profits limitée et, surtout, investissement des profits dans la réalisation de buts sociaux une plus-value sociale (insertion de personnes, revitalisation de quartiers...).

Mais au Québec plus qu'ailleurs, ces initiatives peuvent aujourd'hui compter sur une véritable infrastructure de soutien : des coopératives de

développement régional, des corporations de développement communautaire, des corporations de développement économique et communautaire, des sociétés d'aide au développement des collectivités, sans compter l'apport de services publics : celui de l'action communautaire des CLSC, celui des CLE et des CLD, de même qu'un important dispositif de microfinance, des fonds de développement qui ont émergé surtout dans la décennie 1990.

2. L'INSERTION : QUELQUES GRANDS CONSTATS

D'abord des initiatives associatives et coopératives

Le premier grand constat issu de nos recherches (comme on le verra au chapitre 4) aura d'abord été que l'insertion par le travail (ou par l'activité économique) n'est pas un phénomène isolé. Non seulement on la retrouve dans de nombreuses communautés et dans pratiquement toutes les régions du Québec, mais elle affiche une constante : elle ne découle pas, à l'origine, d'une politique publique. Elle ne se réduit pas non plus à des mesures émanant des pouvoirs publics, tels les programmes de formation à l'emploi, les subventions à l'embauche, le traitement ciblé de groupes de sans-emploi (les programmes dits d'employabilité québécois et canadiens). Il s'agit, la plupart du temps, d'initiatives associatives et coopératives de communautés locales qui jugeaient insuffisantes ou incomplètes ces différentes mesures ou qui les ont devancées en occupant un créneau nouveau. Elles misent toutefois sur des financements publics.

Ces initiatives donnent très souvent naissance à des entreprises sociales (OCDE, 1999; Bordeleau, 1997). Elles s'inscrivent aussi assez souvent dans le cadre du développement économique communautaire (Favreau et Lévesque, 1996; Fontan, 1990). Ces initiatives très souvent se constituent également en de véritables réseaux socioéconomiques dans leur région, au niveau sectoriel et même national (collectif des entreprises d'insertion, table nationale des CDC, réseau des SADC, InterCÉDEC, réseau des CJE, réseau des CFER, coalition des organismes communautaires de développement de la main-d'œuvre, etc.), sans compter les nombreux rendez-vous nationaux et internationaux qu'elles savent périodiquement se donner[6].

6. Pour n'en nommer que quelques-uns, mentionnons le rendez-vous de l'économie sociale (automne 1998 à Montréal), les rencontres mondiales du développement local (automne 1998), le symposium international de Lima (à l'été de 1997) sur le thème « Économie solidaire et mondialisation », organisé

Des initiatives inscrites dans le sillage de mouvements sociaux

Un second constat est qu'en amont les mouvements sociaux sont souvent les foyers animateurs (organisations communautaires de quartier, syndicats, groupes de femmes, etc.), tandis qu'en aval ils sont d'un certain recours pour faire avancer une logique transversale combinant formation à l'emploi, création d'emplois et mobilisation sociale (Boucher, 1998) dans un chassé-croisé incessant avec des politiques publiques, parfois facilitantes (travail en collaboration avec les CLSC ou les CLD par exemple), parfois contraignantes parce que cloisonnées et développées plutôt dans une logique de ciblage.

Des figures contrastées

L'examen de plusieurs dizaines d'expériences[7] nous a également amenés à reconnaître que ne se dessine pas un modèle commun. Les figures sont contrastées. Des directions différentes, parfois opposées, parfois complémentaires se déploient, à partir cependant d'une mobilisation sociale toujours présente. Une première direction des activités d'insertion aboutit à la création d'une économie que l'on pourrait appeler « intermédiaire ». C'est un modèle d'insertion très présent dans certains organismes communautaires de formation de la main-d'œuvre. Avantage: la mise en œuvre d'une formation professionnelle adaptée à certains segments de la population, généralement des groupes en difficulté (jeunes, femmes, immigrants). Inconvénient : si ce mode d'intervention peut être un filet pertinent de formation, plusieurs de ces initiatives s'accommodent peut-être trop exclusivement du marché classique de l'emploi. L'intervention d'insertion n'aboutit alors qu'à créer un marché transitoire.

La deuxième direction que prend l'activité d'insertion est celle d'être l'agent d'un secteur d'utilité sociale lié à des groupes particuliers de chômeurs, les chômeurs de longue durée, dont une bonne partie chez nous sont des prestataires de la sécurité du revenu. Ici l'indemnisation est associée à une activité d'utilité sociale. Ce pourrait être la direction prise

conjointement à l'origine par un réseau péruvien et un réseau québécois d'économie solidaire et qui réunissait 200 représentants de 30 pays (Voir la Déclaration de Lima dans le numéro 29-1 de la revue *Économie et Solidarités).*

7. Dont plusieurs seront présentées ici dans différents chapitres. Pour ceux qui veulent faire un examen encore plus attentif des études de cas présentées dans cet ouvrage et de plusieurs autres que nous ne ferons qu'évoquer, nous les renvoyons aux cahiers du CRISES, de la CRDC et du LAREPPS, de même qu'à leurs sites respectifs. Voir en fin d'ouvrage la bibliographie générale à cet effet.

par des CLE si leur travail d'insertion en venait à se séparer de celui des CLD et de l'influence des partenaires que sont les représentants des mouvements sociaux (syndical, femmes, communautaire). C'est la position inverse de la première : on ne mise pas sur l'économie de marché, mais bien sur des activités économiques liées principalement à un financement public. Avantage : un marché relativement protégé. Inconvénient : la dépendance à l'égard de politiques publiques et le risque de constitution d'un secteur parapublic d'emplois précaires.

Enfin, un troisième scénario semble utilisé dans la plupart des régions au Québec: l'insertion par le travail serait une « zone témoin » susceptible d'engendrer un renouveau de l'économie sociale, en partie parce que l'insertion par le travail s'inscrit dans une dynamique de développement local qui a une visée transversale, laquelle se traduit par une approche territorialisée, plus intégrée, fondée sur le multi-activités.

Comme on le verra, primo, l'insertion « à la québécoise » se conjugue - pas toujours mais très fréquemment - avec le développement local et l'économie sociale, plus souvent qu'ailleurs, autant que dans certains pays comme l'Italie ou la Suède (Defourny, Favreau et Laville, 1998). De fait, les initiatives acquièrent plus de force et d'autonomie lorsqu'elles sont soutenues par des agents de développement et des réseaux de quartier qui favorisent l'action d'organisations telles que les CDÉC, CDC, SADC et CLD, stimulant ainsi des coopérations insoupçonnées il y a 10 ou 15 ans entre les secteurs privé, public et associatif (Comeau et Favreau, 1998) ; secundo, les initiatives ont accès à des financements propres, comme l'ont révélé nos recherches sur la microfinance (Lévesque, Mendell et van Kemenade, 1996). Enfin, tertio, l'expérience québécoise d'insertion par le travail peut en partie miser sur l'ouverture et le soutien des grandes institutions d'économie sociale comme Desjardins (Lévesque *et al.*, 1997) et sur ceux des grandes organisations syndicales (Boucher et Favreau, 1994).

De toutes ces expériences, nous verrons que l'insertion par l'activité économique n'est pas une réalité fortement institutionnalisée, bien qu'elle ait dépassé le stade de la simple expérimentation. L'intervention active des pouvoirs publics dans le cadre de démarches partenariales telles que conçues à la suite de l'arrivée des CLD et des CLE illustre ces propos et indique qu'une forme ou l'autre d'institutionnalisation est en train de prendre place.

Comme on le verra, chaque expérience locale, pour des raisons trouvant source dans son histoire propre, a ainsi sélectionné des segments de l'insertion par l'économique : les CDÉC ont développé un volet Insertion

dans le cadre du DÉC mais ont vu leur développement concentré autour des seuls grands pôles urbains du Québec, de façon d'ailleurs très distincte dans le temps: Montréal (1985), Québec (1993), Gatineau-Hull-Buckingham (1995), Sherbrooke (1998) ; les organismes communautaires de formation de la main-d'œuvre se sont concentrés sur un travail de formation à l'emploi ; les entreprises d'insertion se sont investies dans des parcours longs d'insertion mais sous forme de stages financés par les pouvoirs publics ; les CDC se sont centrés sur l'insertion par le développement de services de proximité de caractère social, etc. Mais, en même temps, chacun de ses segments déborde ou tente de déborder son secteur particulier en se situant à l'intérieur d'une mouvance plus générale dont l'expression la plus concrète est l'appartenance au Chantier de l'économie sociale, sorte d'organisation-parapluie regroupant toutes les forces de la société civile engagées dans le développement d'une nouvelle économie sociale.

Des difficultés spécifiques

En toile de fond se produit un certain effritement du salariat qui se traduit par un chômage de masse et la montée de la précarité. La « crise », dans son versant économique, n'apparaît donc pas comme passagère. Ces initiatives ne peuvent pas alors être considérées comme provisoires. Elles sont là pour rester. Toutefois, si l'on tente une première analyse transversale de ces différentes expériences, on peut dégager quatre registres de difficultés :

- D'abord, des difficultés à susciter des dynamiques participatives considérer les bénéficiaires de l'insertion comme des membres associés et actifs est tout sauf évident, notamment avec des segments de la population qui sont particulièrement défavorisés : soit parce qu'ils ne veulent pas de ce rôle actif qu'on veut les inciter à jouer, soit parce que leur passage temporaire dans l'entreprise ne constitue pas un socle suffisant pour une telle participation (Sainsaulieu et Laville, 1997).
- Ensuite, des difficultés à développer un entrepreneuriat, au moins en partie marchand, quand on hérite d'une culture du non-marchand axée sur le financement public. Il est difficile d'apprendre à vivre la sanction même partielle du marché quand on peut encore compter ou espérer compter sur des subventions.
- Puis des difficultés à naviguer entre les deux grands pôles institutionnels de développement, le marché et l'État, qui ont élaboré leurs pratiques et leurs règles en fonction de leurs logiques respectives en ayant tendance à rejeter, broyer ou assimiler les corps étrangers. En

témoignent les accusations de privatisation rampante des services publics de ces initiatives lancées par certaines organisations syndicales du secteur public.

- Enfin, des difficultés à amener les politiques publiques à des logiques transversales quand la compartimentation des compétences et des crédits pousse à des logiques sectorielles ou de ciblage de populations précises ainsi qu'à des luttes d'influence entre les responsables publics.

D'où les directions différentes prises par les organisations pour tenter de résoudre ces difficultés: voie de résolution par le marché, voie de résolution par la protection d'une intervention publique forte, voie de résolution par la mixité du financement et la solidarité des territoires.

3. LES PRATIQUES DE LA MICROFINANCE EN RELATION AVEC L'EMPLOI ET LE REDÉPLOIEMENT DES ÉCONOMIES LOCALES

La microfnance fait partie des transferts d'expérience du Sud dans les pays du Nord, particulièrement dans les régions et les communautés où les économies locales et régionales sont tombées en désuétude[8]. Certains ont conclu trop rapidement à la disparition de cette échelle d'intervention de l'économie. Ils ont finalement constaté qu'une économie informelle (Lautier, 1994) et populaire (Razeto *et al.,* 1990) avait surgi, favorisant la subsistance, la survie et parfois même le développement de communautés.

De façon similaire, sans toutefois qu'elle ait la même ampleur, des communautés du Nord vivent cette situation : disparition d'emplois liés à l'économie locale ancienne (la quincaillerie, la boulangerie, l'épicerie, le garage, etc.), disparition ou intégration/fusion d'entreprises à vocation régionale, etc. La micro-entreprise (dite aussi TPE pour « très petite entreprise ») soutenue par la microfinance participe de la recomposition du tissu

8. La microfinance se distingue du microcrédit par l'importance des investissements que l'un et l'autre fournissent aux entreprises. La microfinance fournit des investissements de l'ordre de 75 000 $ canadiens ou moins, alors que le microcrédit est habituellement réservé aux très petits montants, soit moins de 2 000 $. Nos recherches ont répertorié au Québec (en 1996) 96 fonds limitant leurs investissements à 50 000 $ et moins, 63 à 50 001 $ jusqu'à concurrence de 75 000 $ et 50 de 75 001 $ et plus. Sur 209 fonds, 159 (76 %) font ainsi partie de la microfinance (Lévesque et Mendell, 2000, p. 5).

économique local et régional là où les activités étaient tombées en déclin (quartiers pauvres). Elle participe également d'une amélioration de la vie quotidienne pour tous (pas seulement pour les communautés en difficulté) : une intervention contre la dégradation de l'environnement (récupération et recyclage), contre le déséquilibre entre la vie professionnelle et la vie familiale (garde d'enfants), contre le vieillissement des populations et la solution providentialiste traditionnelle (les centres d'accueil) par l'intermédiaire d'entreprises et de services de proximité (entretien des maisons, aide à domicile, récupération et recyclage, centres communautaires et culturels), etc.

La micro-entreprise se situe d'abord et de façon dominante à l'intérieur de l'économie des services (par opposition à l'économie industrielle), économie des services qui a fait émerger de nouvelles tendances dans les métiers et les professions, laissant apparaître une dimension relationnelle beaucoup plus forte dans le contenu même du travail, C'est-à-dire une relation prestataire/usager comme composante stratégique (Perret et Roustang, 1993).

En réalité, des besoins nouveaux représentant autant de créneaux nouveaux d'activités ont surgi et ils sont très divers: aide à domicile, garde d'enfants, protection de l'environnement par la récupération et le recyclage, services informatiques pour les entreprises, production audiovisuelle, microbrasseries, entretien et petite réparation de maisons (pelouse, neige, etc.), hébergement et restauration liés au tourisme écologique, centres de jardinage, etc. Bref, un ensemble d'entreprises de proximité correspondant aux nouveaux besoins liés au vieillissement de la population, aux besoins des jeunes familles, aux besoins de nouveaux services des moyennes et grandes entreprises en matière de technologies de l'information. Microfinance et micro-entreprise y trouvent un espace à occuper. On assiste donc là à la recomposition d'économies locales à laquelle participe la TPE soutenue par la microfinance, car ces économies locales sont en partie faites de ces petites entreprises dont certaines demeureront telles, tandis que d'autres se développeront à l'horizontale (mise en réseau à partir du modèle initial) ou changeront d'échelle d'intervention en devenant des PME.

On notera aussi qu'au Québec la micro-entreprise soutenue par la microfinance n'est pas moulée exclusivement sur le service marchand. En fait, trois types d'entreprise se profilent: 1) la plus classique est évidemment celle qui a des objectifs à but lucratif et qui s'appuie sur des ressources marchandes à la périphérie comme au coeur de sa démarche ; 2) la seconde est une entreprise d'économie sociale, coopérative ou associative,

qui fait appel à des ressources publiques (non marchandes), privées (vente de biens ou de services sur le marché), non financières (engagement social des participants), comme c'est le cas par exemple des entreprises d'insertion opérant dans le domaine de la récupération et du recyclage. Mais un troisième type d'entreprise semble progressivement émerger au Québec: l'entreprise locale quasi publique dont les objectifs sont d'intérêt général. La plupart du temps, il s'agit d'un dispositif associatif avec une mission de service public, dont les ressources sont surtout marchandes et publiques (centres de la petite enfance, par exemple, certaines coopératives d'aide à domicile, certains carrefours jeunesse-emploi...).

4. LES PRATIQUES QUÉBÉCOISES D'ÉCONOMIE SOCIALE : LA FIN DE L'ÉCLIPSE

L'économie sociale semble ressurgir au Québec après sa mise au rancart en particulier dans la production de biens et de services. En d'autres termes, la croissance n'est pas le lot de la seule entreprise privée ou publique.

4.1. Économie sociale et entrepreneuriat collectif: une définition

L'entrepreneuriat collectif relève d'une initiative qui réunit un groupe de personnes autour d'un projet collectif cherchant à répondre à un ou des besoins d'un groupe social donné ou d'une communauté (l'emploi par exemple) en privilégiant la création d'une entreprise d'économie sociale. Celle-ci se distingue premièrement par son statut juridique (coopérative, mutuelle ou compagnie à but non lucratif), lequel induit et affirme la primauté de la personne sur le capital, la règle « une personne, une voix » et le caractère inaliénable de ces entreprises. Deuxièmement, on y retrouve la combinaison d'un regroupement de personnes et d'une entreprise caractérisée par un fonctionnement démocratique, la distribution des surplus et la propriété collective des excédents investis. Troisièmement, ce sont des activités économiques de type coopératif ou associatif fondées sur des valeurs de solidarité, d'autonomie et de citoyenneté et ayant comme principes : la finalité de service aux membres ou à la collectivité plutôt que le profit, l'autonomie de gestion, la primauté des personnes et du travail sur le capital pour la redistribution des surplus, ainsi que la mise en activité autour des principes de la participation. Quatrièmement, ces entreprises inspirent un type original de régulation socioéconomique, car elles amalgament des activités économiques à la fois marchandes et non marchandes, mais financières (financement public ; financement sur le marché, c'est-à-dire la vente de produits ou de services; financement associatif, c'est-à-dire

des dons) et non financières (bénévolat). En tant que composante d'un système de régulation socioéconomique, l'économie sociale contribue à élargir la démocratie par la présence d'usagers-consommateurs et de professionnels-producteurs dans des lieux décisionnels, et à valoriser les activités économiques de réciprocité (Bidet, 1997; Vienney, 1994; Laville, 1994; Defourny et Monzon Campos, 1992).

Cette définition-phare inspirée de l'économie sociale belge (Conseil économique et social de la Wallonie) et reprise par le Chantier québécois de l'économie sociale en 1996 devrait être rassembleuse. Pour nous, elle constitue un point de départ que nous enrichirons au fur et à mesure de l'ouvrage. Dans un premier temps, illustrons les pratiques de cette économie dite sociale à partir d'une brève histoire de celle-ci dans le Québec du XX^{e} siècle.

4.2. Les entreprises d'économie sociale québécoises : plus de 100 ans d'histoire

Depuis la mi-décennie 1980, nous avons assisté à l'émergence de nombreuses initiatives hétérodoxes dans le domaine de l'économie, économie entendue ici comme production de biens et de services. Nombre de ces initiatives se situent à la lisière de l'économique et du social en visant non seulement la rentabilité économique, mais également l'utilité sociale, soit la création d'emplois et le développement de la communauté par la satisfaction de besoins non comblés, notamment dans les services collectifs: logement social, aide à domicile, petite enfance, services à la famille, etc. À l'origine, ces préoccupations sont portées par des promoteurs issus de mouvements sociaux organisés, soit des organisations syndicales, des organisations communautaires, des groupes de femmes ou de jeunes, des communautés locales, etc.

Par la suite, ces visées sont affirmées explicitement dans la mission de ces initiatives qui deviennent des entreprises par les règles de fonctionnement qu'elles se donnent : par exemple un statut juridique spécifique d'organisation à but non lucratif ou de coopérative. Enfin, ces initiatives devenues entreprises se démarquent également par leur capacité à combiner des ressources locales et collectives plus que toutes les autres formes d'entreprises et d'organisations.

Cette nouvelle économie sociale qui forme au Québec un ensemble comprenant plus de 5 000 entreprises ou organisations et offrant plus de 50 000 emplois est de plus en plus reconnue comme partenaire de plein

droit par les pouvoirs publics et même par des représentants du patronat. Ces nouvelles entreprises appartiennent à une longue tradition de solidarité, de coopération, d'association et d'entraide mutuelle qui remonte au milieu du XIX^{e} siècle comme en témoignent les sociétés de secours mutuel, les coopératives agricoles, puis les caisses populaires et d'économie. Comme autrefois, les nouvelles entreprises d'économie sociale sont filles de la nécessité et de mobilisations relevant des mouvements sociaux. En raison de cette parenté, elles se développent souvent avec la complicité des entreprises d'économie sociale de la première génération constituées de 3 000 entreprises relativement bien établies.

La montée de l'économie sociale s'inscrit dans de profondes transformations socioéconomiques qui affectent le Québec comme la planète tout entière. Si les problèmes sociaux qui en résultent sont de plus en plus nombreux et de plus en plus insupportables, ces transformations invitent à repenser le rapport du social et de l'économique dans le développement de la société québécoise. Dans cette visée, les initiatives de l'économie sociale surgissent aussi bien pour répondre aux urgences les plus criantes de cette crise (banques alimentaires, restos pop, entreprises d'insertion, etc.) que pour donner une existence immédiate à certaines aspirations touchant la démocratie, la qualité de vie, l'égalité entre les hommes et les femmes, le développement durable. Autrement dit, l'économie sociale concerne non seulement ce qui se défait après la restructuration de l'économie, mais également ce qui se refait en misant sur l'extra-économique, la proximité, le territoire, la cohésion sociale et de nouveaux périmètres de solidarité. Ces initiatives sont donc intéressantes non seulement en elles-mêmes, mais également pour l'ensemble de la société, puisqu'elles inventent de nouveaux rapports entre l'économique et le social.

Après avoir été oubliée durant les années 1960-1970, l'économie sociale a été réintroduite à la faveur de la crise de l'emploi et de l'État-providence. Historiquement, elle est d'ailleurs toujours apparue ou réapparue dans les périodes de crise. Elle a notamment resurgi à l'occasion de trois crises économiques importantes : à la fin du XIX^{e} siècle, dans les années 1930 et à partir des années 1975-1980.

L'économie sociale occupe l'espace public depuis un peu plus de cinq ans au Québec. En 1995, c'est la marche des femmes contre la pauvreté, la marche Du pain et des roses. Dans les années 1930 et 1940, de grands travaux publics avaient surtout mobilisé des hommes. Le mouvement des femmes propose cette fois, pour relancer le développement économique et social, de mettre la priorité sur des travaux publics dits d'infrastructures sociales en injectant de l'argent dans des organisations et

des organismes de service à la communauté, bref dans tout ce qui concerne les services de proximate, par exemple la garde d'enfants et l'habitat social. De fil en aiguille, le gouvernement reprend à son compte la notion d'infrastructure sociale, mais en l'inscrivant dans un projet plus large: celui de l'économie sociale.

En 1996, le Sommet sur l'économie et l'emploi du gouvernement du Québec met en œuvre un nouveau chantier : celui de l'économie sociale. Apparaît alors de façon visible dans l'espace public cette notion d'économie sociale, qui, depuis des décennies, était restée dans l'ombre. Les mouvements sociaux s'en emparent et la font ressortir à leur manière. Le gouvernement du Québec en reconnaît en même temps la pertinence en invitant les acteurs de l'économie sociale à être présents au Sommet et à dire ce que cette forme d'économie peut faire pour contribuer au développement de l'emploi et, de façon plus générale, au développement économique et social du Québec.

L'année 1997 est marquée d'une façon particulière par deux réformes importantes : la réforme de la ministre de l'Emploi et de la Solidarité de l'époque, Louise Harel, réforme qui crée 150 centres locaux d'emploi (CLE) et introduit la notion de parcours d'insertion ; et la réforme de Guy Chevrette, alors ministre responsable du Développement des régions, laquelle instaure les centres locaux de développement (CLD) ainsi qu'une politique de soutien à l'économie sociale et au développement local et régional.

En 1998, c'est le rendez-vous de l'économie sociale à l'Université du Québec à Montréal. À la suite d'un appel lancé dans les journaux à l'instigation d'intellectuels et de responsables d'organisations d'économie sociale, y compris Nancy Neamtan, présidente du Chantier de l'économie sociale, le rendez-vous regroupera près de 600 personnes engagées dans l'économie sociale et toutes les têtes de réseau de l'économie sociale (coopératives, syndicats, groupes de femmes, organisations communautaires, etc.).

Donc, pendant cinq années de suite, de 1995 à 2000, les concepts de l'économie sociale et du développement local pénètrent l'espace public. Le gouvernement d'une part, les mouvements sociaux de l'autre - mouvement de femmes, mouvement écologique, mouvements syndical et

9. Rencontre organisée par le CIRIEC. Voir à ce propos le numéro de la revue *Économie et Solidarités* consacré à ce rendez-vous (vol. 30, n° 1, 1999) et intitulé « Économie sociale, développement local et économie plurielle ».

coopératif, mouvement communautaire - prennent position sur l'économie sociale et le développement local, de même qu'un certain nombre de chercheurs. Tous travaillent alors à expliquer et à s'expliquer d'où vient l'économie sociale, où elle va, ce qu'elle peut apporter et ce qu'elle ne peut pas donner, tout en voulant lui tracer de nouvelles aires de développement à travers un programme d'action. Le Chantier de l'économie sociale servira de tremplin pour le développement de ces nouveaux créneaux

4.3. Les générations en économie sociale

L'économie sociale est aussi vieille que le capitalisme. Vers 1830-1840, en Europe, une première génération d'économie sociale fait son apparition avec les organisations d'entraide. Les milieux populaires commencent alors à s'organiser autour des projets de protection sociale et à se regrouper pour s'assurer en cas de feu, de maladie, de décès. Au Québec, l'économie sociale devient réalité dans les années 1860-1870, lorsque diverses organisations d'entraide se forment en mutuelles.

De cette première génération naît un deuxième secteur dans l'agriculture. Vers 1890, de petits producteurs se dotent de coopératives agricoles. Ensuite, le secteur de l'épargne et du crédit prend de l'expansion. Au début du siècle (1910-1920), Alphonse Desjardins cherche une réponse aux problèmes de financement que vivaient les ouvriers dans les villes et les cultivateurs à la campagne. Le Mouvement Desjardins est finalement devenu la principale institution financière du Québec dans les années 1960, moment où, à l'intérieur des milieux de travailleurs, grâce à la mobilisation syndicale sur cette question, les caisses d'économie viennent consolider davantage ce secteur.

C'est dans les années 1930 qu'arrive la deuxième grande génération de l'économie sociale, où la diversification se fait de façon encore plus marquée. Des coopératives font leur apparition dans les secteurs de la consommation, de l'habitation, des pêches et de la forêt. Le mouvement coopératif comme composante importante de l'économie sociale s'élargit.

La troisième génération apparaît dans les années 1970-1980. Une nouvelle brèche s'ouvre alors, puisque dans le mouvement communautaire, particulièrement, on utilise non seulement la formule coopérative, mais aussi la formule OBNL (organisme à but non lucratif) pour développer des entreprises d'économie sociale. Enfin, une quatrième génération de l'économie sociale a marqué les quinze dernières années jusqu'à aujourd'hui : elle se caractérise par l'arrivée d'organisations communautaires directement branchées sur le marché du travail (CDÉC, organisa-

tions communautaires de formation à l'emploi, coopératives de travail, entreprises d'insertion...) et par la montée en puissance de fonds de développement.

4.4. La diversité de l'économie sociale

On y trouve donc à la fois les secteurs financier et immobilier, ceux de l'alimentation, de la santé et des services sociaux, de l'éducation et de la culture, ceux du tourisme, des loisirs, de l'énergie, des ressources naturelles, etc. Se trouvent aussi dans cet ensemble des coopératives funéraires, ambulancières, forestières, des caisses d'économie, des fonds de développement comme le Fondaction de la CSN et le Fonds de solidarité (FTQ, qui sont en tant qu'organisations des fonds d'économie sociale, même s'ils ne soutiennent pas uniquement des entreprises d'économie sociale.

La grande majorité des services de garde au Québec font partie de l'économie sociale, de même que ce qu'on appelle les « ressourceries », c'est-à-dire les entreprises de recyclage et de récupération. On trouve encore dans cette économie des mutuelles comme la SSQ, des fonds locaux et régionaux de développement et des cercles d'emprunt, ces derniers venant combler les vides de financement créés par les banques privées. Donc, il y a là toute une panoplie d'entreprises, des plus petites aux plus grandes, qui couvrent une multitude de secteurs et qui sont implantées dans presque toutes les régions du Québec.

4.5. La place de l'économie sociale au Québec

Au Québec, tout ce secteur de l'économie sociale représente un actif approchant les 90 milliards de dollars et fournissant des emplois à plus de 120 000 personnes. Comme dans la plupart des pays industriels développés, l'économie sociale au Québec représente entre 7 et 8 % du produit intérieur brut (PIB), à côté d'une économie publique qui en représente 50 % (38 % en Ontario)[10].

L'économie du Québec ne se réduit pas à la seule économie de marché. Depuis 30 ans, c'est bel et bien une économie plurielle à trois composantes : privée, certes, et dans des secteurs hautement stratégiques,

10. Pour un portrait complet et très à jour des pays d'Europe sur cette question, voir l'article de Demoustier (2000). Moyenne pour l'Union européenne 7,92 % de l'emploi salarié ETP, ce qui représente près de neuf millions d'emplois.

mais aussi publique et d'économie sociale. Avec ces trois pôles, qui s'interpénètrent et s'influencent mutuellement, le Québec en est venu à élaborer son propre modèle de développement économique et social, lequel est passablement différent de celui des États-Unis et même du reste du Canada (Bourque, 2000). Car, pour se positionner en Amérique du Nord, le Québec comme société a dû et doit compter beaucoup sur son économie publique et sur son économie sociale.

À la différence de ce qu'on observe aux États-Unis, le modèle de développement économique et social qui domine ici nous rapproche beaucoup des pays d'Europe de l'Ouest, qui ont une tradition social-démocrate ou social-chrétienne dans leur développement, par exemple la France, l'Italie et la Belgique. La logique de développement n'est pas axée uniquement sur le profit, l'économie publique et l'économie sociale y introduisant une logique d'intérêt social général ou de bien commun.

5. LA CONCEPTUALISATION DE L'ÉCONOMIE SOCIALE À PARTIR DE L'EXPÉRIENCE DES PAYS INDUSTRIELS

La conceptualisation de l'économie sociale à partir de l'expérience des pays du Nord

Au Nord, le concept est très ancien. Il remonte, chez les économistes comme chez les sociologues, au XIX^{e} siècle : en économie, le concept désignera dans un premier temps une approche particulière de l'économie politique chez Charles Gide, une économie du social (distribution) dans les études de l'économie sociale de Léon Walras (1896), pour « progressivement porter sur les entreprises et les organisations qui prennent en considération les questions éthiques et sociales, soit les coopératives, les mutuelles et les associations » (Lévesque et Mendell, 1998, p. 3). En sociologie, ce concept présentera un intérêt pour les socialistes comme Marcel Mauss et Jean Jaurès. Weber et Durkheim y feront positivement référence, mais Marx, en lutte contre le socialisme utopique popularisé par Owen, Saint-Simon, Fourier et Proudhon, aura tendance à s'en méfier. Plus tard, c'est le courant communiste qui, plutôt que de considérer les activités économiques des coopératives, mutuelles et associations comme autant de moyens de favoriser l'« émancipation ouvrière », y verra un détournement dans la lutte contre le capital. C'est qu'aux yeux de ce courant seuls les syndicats et leur parti, le parti communiste, peuvent véritablement défendre la classe ouvrière. Les sociaux chrétiens et les socialistes n'en continueront pas moins de juger pertinent ce mode d'intervention. Ce qui, notamment,

donnera lieu à la multiplication des mutuelles et à l'influence souvent déterminante de celles-ci dans la mise en œuvre des premiers systèmes publics de protection sociale en Europe.

Avec la crise du socialisme réel dans les pays de l'Est, avec celle de l'État-providence dans les pays capitalistes de l'Ouest, avec la crise générale des étatismes comme stratégies de développement économique et social, mais aussi avec les aspirations de groupes sociaux à des manières différentes d'entreprendre, on assiste aujourd'hui à une **ré-invention de l'économie sociale** au Nord pour repenser les termes du développement économique et social de la société dans une conception à trois pôles ou trois sphères : le pôle privé, le pôle public et le pôle associatif (Aznar *et al.*, 1997).

Pour pousser plus loin la conceptualisation entourant l'économie sociale, on peut avancer avec Éric Bidet (2000 et 1999) qu'elle s'est alimentée au XIX^{e} siècle à des sources intellectuelles et politiques diverses: des socialistes utopiques d'abord, tels Saint-Simon et Fourier, des chrétiens sociaux ensuite (Le Play et Raiffeisen), des libéraux (l'économiste Walras), des coopérativistes (Gide) ou encore des socialistes comme Mauss et Jaurès. Puis, au XX^{e} siècle les approches de l'économie sociale se sont précisées pour arriver jusqu'à nous (années 1980-1990), la principale approche faisant de l'économie sociale un secteur économique spécifique. Tout un pan de l'économie a pris ses distances ou s'est démarqué des lois du marché et de la régulation publique en adoptant « un mode de production et d'affectation des bénéfices » qui lui est propre et qui met en œuvre des principes d'organisation ou « la non-domination du capital se traduit dans les statuts» mêmes de ces entreprises (Bidet, 2000; Defourny et Monzon Campos, 1992; Vienney, 1994). Une seconde approche s'intéresse davantage à l'économie sociale émergente, instituante plutôt qu'instituée en mettant l'accent sur l'utilité sociale et la dimension politique de ces entreprises plutôt que sur leur capacité à produire même autrement. Ici la question posée renvoie au rôle et à la légitimité d'un « troisième secteur » à côté de l'État et du marché, secteur souvent mieux placé pour répondre aux nouvelles demandes sociales en créant du lien social et en contribuant à créer de nouvelles régulations sociales (Defourny, Favreau et Laville, 1998; Lipietz, 1996; Rifkin, 1995; Laville, 1994).

Que nous adoptions une approche ou une autre, notre hypothèse réside dans l'existence d'un espace inédit d'innovation sociale au cœur de la crise de la société salariale et des étatismes industriels, espace que tend à occuper ce troisième secteur. Le marché et l'État s'avèrent insuffisants pour trouver des réponses aux problèmes actuels (montée de l'exclusion,

bureaucratisation du service public...), pour repérer les nouveaux besoins sociaux et pour définir des formes d'organisation de l'entreprise qui répondent mieux aux aspirations de ses travailleurs.

Ce secteur, institué ou instituant, pour reprendre les termes d'Henri Desroche est-il important? Économiquement parlant, il représente peu (5 à 10 % de l'économie des pays en matière d'emplois ou de PIB), mais il correspond souvent à plus de 50 % des services dans des secteurs déterminants de développement social comme l'éducation et la santé, la protection de l'environnement, les services sociaux ou la culture. Sur le plan social et sociopolitique, dans des sociétés comme la nôtre, pour des régions ou des communautés locales devenues incertaines de leur avenir, cela peut faire la différence entre continuer d'avancer et de se moderniser ou stagner, voire décliner. Palliatif, diront certains. Plutôt fer de lance, comme on le verra à partir des expériences concrètes présentées dans ce livre (chapitres 3 et 4).

6. LE DÉVELOPPEMENT LOCAL D'HIER À AUJOURD'HUI (1960-2000)

Dans le contexte de la mondialisation néolibérale et de la globalisation financière, un grand nombre de pays du Sud voient leur situation générale se dégrader. Et pourtant, dans nombre de ces pays, des initiatives de développement local et d'économie sociale naissent pour faire face à la crise. On parle de retour en force du « local » malgré la mondialisation.

Nombreux aujourd'hui sont les chercheurs, certains gouvernements et même, à l'échelle internationale, des instances de la coopération internationale (BIT, PNUD, CNUCED...) qui confirment l'importance du développement local et de la participation des populations dans le processus conduisant au développement.

Mais cette participation qui ne fait plus de doute est-elle pour autant suffisante? Certaines analyses font voir qu'il faut aller beaucoup plus loin pour bien comprendre le potentiel lié à ce retour du « local », car le « local » d'aujourd'hui est différent: son territoire d'appartenance, ses fonctions, ses acteurs et ses dispositifs ne sont plus tout à fait les mêmes qu'il y a une trentaine d'années. La face cachée de la mondialisation, sa contrepartie en quelque sorte, c'est la remontée du « local », c'est-à-dire de solidarités territoriales, d'entreprises, de services de proximité et d'agences qui, en tant

que dispositifs de développement ou de revitalisation, peuvent être porteurs d'une nouvelle universalité. Remontée du « local » sans doute, mais aussi transformation du « local ».

Tout comme on a parlé d'une ancienne et d'une nouvelle économie sociale (Defourny, Favreau et Laville, 1998), il faut parler d'un ancien et d'un nouveau « développement local » (Lévesque, 1999). Dans ce contexte, quels sont la place et le rôle que jouent ce « nouveau développement local » et les pratiques d'économie sociale ou apparentées à l'économie sociale? Quels sont leur apport et leur impact?

Développement local et économie sociale: une problématique

Parmi les différents types de rapports sociaux, la concertation et le partenariat inspirent une dynamique sociale qui suscite de nouvelles formes d'institutionnalisation à l'échelle locale, voire aux échelles nationale et internationale. Le développement local n'est plus le développement par en haut *(top-down approach)* au sein des communautés locales par l'intermédiaire de transferts sociaux (aides de l'État ou d'institutions internationales des années 1950 et 1960). Le développement local n'est pas non plus alternatif et par en bas *(bottom-up process* des années 1970-1980). Ces deux approches historiques révèlent aujourd'hui leurs limites.

Le processus en cours engage plus d'acteurs, de nouveaux dispositifs et de nouvelles règles, de nouvelles activités et de nouveaux modes d'intervention des pouvoirs publics (locaux, nationaux ou internationaux). Face à la crise majeure de l'emploi et à l'affaiblissement des États sociaux, dans la plupart des pays de l'OCDE, le développement local comme stratégie d'intervention dans les communautés locales se déploie différemment depuis au moins une décennie autour :

1. De nouveaux acteurs, des associations et des mouvements qui travaillent à améliorer le sort de groupes en difficulté par la création d'activités et de services répondant aux besoins de ces populations.
2. De nouvelles règles et de nouveaux dispositifs de développement local : une gouvernance locale qui associe la population sur un territoire donné en cherchant à ré-articuler les exigences du social et de l'économique sur le plan local, en s'appuyant notamment sur des pratiques apparentées à l'économie sociale.
3. De nouvelles activités: des entreprises d'économie sociale (mutuelles, associations, coopératives, entreprises communautaires) évoluant dans de multiples champs d'intervention et répondant à de nouvelles

demandes sociales (habitat, agriculture urbaine, systèmes locaux d'échanges...). L'évolution des formes de financement de ces activités (associations d'emprunt, fonds locaux de développement) contribue à l'émergence de ces nouvelles formes d'activités.

4. De nouveaux modes d'intervention des pouvoirs publics et d'interface entre le secteur public, le secteur associatif et le secteur privé (démarches partenariales).

Globalement on pourrait dire que le développement local tire aujourd'hui sa force de la combinaison de trois dimensions interreliées : la production de biens et de services (dimension économique), l'activité d'une population sur un territoire donné pour qui le « vivre ensemble » offre de la pertinence sociale (la dimension sociospatiale) et le « communautaire » comme dispositif local de revitalisation dans une perspective où l'on ne sépare pas l'économique du social (dimension communautaire, c'est-à-dire recouvrant différentes formes associatives).

7. LE RENOUVEAU DE L'ÉCONOMIE SOCIALE ET DU DÉVELOPPEMENT LOCAL AUJOURD'HUI : UNE HYPOTHÈSE

L'érosion des compromis sociaux et la remise en question des règles institutionnelles comme des types dominants de régulation économique et sociale qui ont constitué la base du modèle de développement de l'après-guerre constituent le coeur de la crise actuelle. C'est dans cette mouvance générale que les mouvements sociaux ont commencé (recommencé) à créer un espace inédit d'innovation sociale au coeur de la crise actuelle, notamment en matière de développement local et d'économie sociale (Favreau et Lévesque, 1996). Ce qui nous conduit à formuler l'hypothèse suivante :

1. Le développement local devient de plus en plus important dans le nouveau paysage économique et social mondial: a) montée d'une société civile à l'échelle mondiale (multiplication des ONG et des associations) ; b) émergence d'entreprises citoyennes[11], de divers

11. Certaines le deviennent d'autant plus qu'elles sont forcées de le faire par la pression sociale, notamment celle des fonds éthiques. Voir à ce propos l'article de P. Boulet Gercourt dans *Le Nouvel Observateur* du 5 janvier 2000 (n° 1834), « La vertu cotée en Bourse », p. 14 et 15.

types de coopératives sociales, de nouvelles formes de mutuelles ; c) exigences de démocratisation, telles la volonté de contrôle des populations locales sur leur territoire, la mobilisation locale pour la protection de l'environnement, etc.

2. Le « local »'est un nouveau « local » : le territoire d'appartenance, les fonctions, les acteurs et les dispositifs du « local » ne sont plus les mêmes. Il ne s'agit ni d'un développement local par en haut (issu de l'aide internationale) et sectoriel, ni d'un développement par en bas de type alternatif. Plus transversal, le développement met à contribution des acteurs différents qui répondent à des logiques d'actions diverses.

Approfondir la connaissance de ces types de pratiques et les politiques afférentes qui émergent, en tant que réponses des acteurs (notamment de l'acteur public et de l'acteur associatif), pour faire face aux nouveaux défis du développement, constitue l'essentiel des chapitres qui vont suivre avec l'objectif d'évaluer les effets globaux de ces interventions.

CHAPITRE 3

PRATIQUES INNOVATRICES DE SOUTIEN À L'ENTREPRISE LOCALE PAR LA MICROFINANCE

Nous avons déjà fait référence précédemment à la conjoncture des dix dernières années, conjoncture qui favorise, selon nous, l'émergence d'une nouvelle génération d'organisations et d'institutions, la plupart liées assez directement au soutien à l'économie sociale et au développement local, nouvelle génération qui est le fruit d'un métissage ou du croisement de la mobilisation de la société civile avec la volonté de réforme de certains secteurs de l'État québécois. Dans le présent chapitre, nous voulons mettre en relief des expériences innovatrices de soutien au développement local et à l'économie sociale par la microfinance, expériences marquantes à l'origine de ces filières, ou tout au moins qui les ont précédées et influencées par leur présence et leur visibilité, portées qu'elles étaient par des mouvements sociaux. En même temps, nous présenterons l'ensemble des dispositifs des deux filières liés à la dynamique mise en place sur la lancée du Sommet sur l'économie et l'emploi de 1996.

1. MICROFINANCE ET REVITALISATION DES COMMUNAUTÉS LOCALES : LA PROBLÉMATIQUE DE DÉPART

Le développement régional comme champ de recherche a opéré dans les dix dernières années un changement important en se centrant de plus en plus sur les dynamismes locaux (Bruneau *et al.*, 1993). Pendant la même période, le développement local a connu lui aussi un renouveau marqué. Il s'est orienté de plus en plus vers l'étude des pratiques sociales qui débouchent sur l'« économique » ou qui combinent de façon nouvelle l'« économique » et le « social » à partir de financements divers (publics, privés, associatifs).

Un réexamen attentif du développement local/régional s'est imposé notamment parce que: 1) celui-ci a effectué une percée substantielle dans l'ensemble des régions du Québec, y compris les grands centres urbains comme Montréal ; 2) il remet en question le rapport des entreprises à leur milieu ; 3) de même que celui de l'emploi et de la revitalisation des communautés locales ; 4) il suscite des partenariats variés ; 5) ces nouvelles pratiques semblent prendre une nouvelle portée et une nouvelle signification.

Dans le contexte actuel les PME et les TPE (très petites entreprises) voient ainsi leur importance s'accroître et elles deviennent plus attentives aux effets sur le développement de leurs régions respectives. Simultanément, des initiatives économiques locales émergent, de même que des instances et des outils d'accompagnement renouvelés.

Ce nouveau créneau de la microfinance québécoise est en bonne partie attribuable à l'influence, au cours des années 1980, **d'initiatives fortes** de développement économique communautaire tant dans les grands centres comme Montréal, Québec et l'Outaouais (les CDÉC) que dans les milieux urbains des régions (les CDC) ou les milieux ruraux (les SADC), initiatives qui ont fait valoir l'impératif de la capitalisation et de l'accompagnement de l'entreprise locale.

Si l'on fait globalement l'examen de la question du développement local et régional en considérant les principaux acteurs en cause dans cet enjeu de l'emploi local, on peut d'abord synthétiser quelques tendances en cours :

1. La modernisation des **grandes entreprises** a entraîné une réduction substantielle et durable de l'emploi (cas de l'aluminerie et du secteur des pâtes et papiers, entre autres). L'enjeu majeur de l'emploi est alors reporté, au moins en partie, sur les PME et sur les TPE. Or, la

recherche de financement par ces PME et TPE est devenue particulièrement difficile, surtout dans les secteurs traditionnels, car les grandes institutions financières, notamment les banques, jugent leur financement trop risqué et insuffisamment rentable (Lévesque, 1995).

2. Les **politiques** traditionnelles des pouvoirs publics face aux problèmes de l'emploi et du développement local/régional sont en porte-à-faux dans le contexte de restructuration mondiale de l'économie et de crise des dépenses publiques. Les pouvoirs publics ont alors cherché à intervenir **de façon plus localisée** (quartiers des villes, régions...) par des programmes de soutien au développement des collectivités locales, notamment par des fonds régionaux et même des fonds plus locaux. Le Québec n'est pas un cas unique, puisqu'on retrouve de telles initiatives ailleurs dans le monde, notamment en France, en Belgique ou dans les Pays-Bas (Yerochewski, 1995).

3. Les **communautés locales** menacées dans leur cohésion sociale par l'augmentation de la pauvreté (Conseil de la santé et du bien-être, 1996) ont alors tenté de se recomposer socialement et économiquement en travaillant à la mise sur pied d'entreprises de proximité issues de la concertation entre acteurs locaux, par la mise en œuvre de programmes de revitalisation économique et sociale. Ce qui a fini par imposer la nécessité des nouveaux outils de soutien que sont les fonds locaux communautaires (très souvent à partir de l'épargne de proximité).

Plus spécifiquement, les grandes institutions financières (banques) ne financent plus que les clients les moins à risque et ceux de qui il est possible d'obtenir un rendement maximal. **Il s'est ainsi créé un vide de financement du côté des PME et des** TPE (Lebossé, 1997; Lévesque, 1995), en même temps qu'une poussée des régions et des communautés locales pour se prendre en main.

À l'intérieur de ce chapitre, notre intention est d'examiner cette nouvelle offre de financement qui s'est constituée en grande partie en dehors des circuits financiers traditionnels et sous la pression de la demande locale. Cette nouvelle offre cherche à répondre aux besoins des PME et des TPE, dont un certain nombre sont des entreprises d'économie sociale (associatives et coopératives).

Relativement à l'émergence de ces fonds locaux et régionaux de développement, nous avançons les propositions suivantes :

1. Ces fonds locaux et régionaux de développement apparaissent comme étant des **instruments précieux pour le développement local,** régional et communautaire. Car, à la différence des années 1960 et 1970, on ne s'en remet plus de façon exclusive à la grande entreprise et à l'État quand il s'agit de développement économique, de création d'emplois et de revitalisation des communautés locales. Si certains fonds ne s'inscrivent que dans la seule logique de l'économie marchande, d'autres par ailleurs parviennent à combiner rentabilité et utilité sociale. C'est ce qu'il nous faut examiner de plus près.
2. Ces fonds locaux et régionaux de développement sont plus souvent qu'autrement des **initiatives partenariales.** Il s'agit souvent de démarches inédites où le secteur associatif (organisations communautaires et coopératives, syndicats locaux...), le secteur privé (entreprises locales et institutions financières coopératives surtout) et le secteur public (municipalités et gouvernements centraux) se concertent et se coordonnent pour créer, animer et gérer ces outils d'accompagnement du développement local et régional. Ce partenariat réussit-il à susciter des participations croisées multiples où chacun y trouve une partie de ses intérêts ? C'est ce que nous verrons.

2. MICROFINANCE ET DÉVELOPPEMENT D'ENTREPRISES LOCALES: LES RÉSEAUX

Il existe trois catégories de fonds au Québec: 1) d'abord des fonds communautaires (ou d'origine communautaire) et coopératifs ; 2) des fonds hybrides, soit dans leur capitalisation qui provient de fonds publics, privés ou d'économie sociale, soit dans leur gestion (parfois hybrides dans leur capitalisation et leur gestion) ; 3) des fonds principalement publics tant dans leur capitalisation que dans leur gestion.

Les premiers, les fonds communautaires et coopératifs, ne possèdent pas une grande puissance de frappe sur le plan économique. Ils ont cependant fait politiquement la démonstration de l'importance de la capitalisation couplée à l'accompagnement dans le développement de l'entrepreneuriat local. Ils ont également fait la preuve de la pertinence de la revitalisation des économies locales et régionales. Les seconds font partie de la deuxième vague, celle qui a institutionnalisé le processus de soutien des économies locales par la microfinance à l'échelle de tout le Québec. La

dernière catégorie, les fonds de type public, a sans doute une existence plus circonscrite ; c'est le cas du Fonds de lutte contre la pauvreté. Nous présenterons ici les différents réseaux en mettant en relief des variables jugées déterminantes pour évaluer le positionnement réel des fonds :

a) le type de pourvoyeur : selon qu'il s'agit d'un pourvoyeur privé, public, communautaire ou hybride les efforts seront concentrés davantage sur les objectifs sociaux ou sur les objectifs économiques ;

b) l'origine et la structure du fonds: les fonds qui relèvent d'institutions économiques et politiques concentreront leurs efforts sur la croissance économique, les fonds relevant d'organismes communautaires davantage sur l'aide aux groupes en difficulté;

c) la composition et le rôle du conseil d'administration (CA) : la présence significative des différentes organisations d'un milieu fait la différence quant aux décisions qui seront prises concernant les choix de développement ;

d) la formation et l'expérience antérieure des gestionnaires de fonds certains gestionnaires disposent d'une formation et d'une expérience liées aux sciences administratives, alors que d'autres sont issus du monde de l'intervention sociale. Objectifs et critères d'évaluation des projets seront influencés directement par ces différentes cultures professionnelles.

2.1. Les fonds communautaires et coopératifs

La Caisse d'économie des travailleuses et des travailleurs (Québec)

La Caisse d'économie des travailleuses et travailleurs (Québec) constitue un cas d'espèce dans le monde des caisses d'économie issues des milieux de travail. Fondée en 1971, elle a été lancée par la Confédération de syndicats nationaux (CSN) dans la perspective de devenir « une coopérative militante fondée sur des stratégies de lutte contre les pratiques du capitalisme et de promotion de démarches collectives » (Lebossé, 1998). La CETTQ avait pour objectif de faciliter l'accès au crédit pour les travailleurs, et cela à coût abordable. Mais à partir de 1980, tout en conservant la même orientation de fond, elle a précisé son créneau d'intervention de manière à pouvoir fournir du financement (et dans la plupart des cas du microfinancement) aux entreprises collectives et aux entreprises qui poursuivent des objectifs de développement communautaire.

Paradoxalement, ce choix ne l'a pas empêchée d'être parmi les caisses ayant des pertes très faibles. Ainsi, de 1985 à 1995, les provisions pour créances douteuses ne représentent que 0,26 % des encours des prêts à risque (0,27 % de l'actif) en moyenne sur la période. Ces chiffres se situent au-dessous des provisions moyennes pratiquées par les banques québécoises (1 % des engagements de crédit). De plus, au cours de ces dix ans, la CETTQ a affiché l'une des meilleures performances des 1 300 caisses du Mouvement Desjardins. L'expérience de cette caisse laisse voir qu'en misant sur un encadrement adéquat les entreprises collectives ne comportent pas plus de risques que les autres formes d'entreprises, comme le démontre autrement une étude récente de la Direction des coopératives du MIC[1].

TABLEAU 3.1
Les caisses d'économie au Québec

La Fédération des caisses d'économie Desjardins du Québec forme un réseau de 108 caisses implantées dans quelque 700 entreprises et institutions à travers le Québec. Ces caisses comptent 260 000 membres, se partagent un actif de 2,4 milliards de dollars (environ 4 % de l'actif global de Desjardins) et détiennent 50 % des REER collectifs Desjardins. C'est dans les années 1960 que ces caisses ont effectué un démarrage significatif lorsque douze d'entre elles ont décidé de se constituer en fédération, appuyées en cela par les grandes organisations syndicales. L'affiliation à Desjardins est venue plus tard, soit en 1979. Caisses de groupes de travail - à la différence des caisses populaires branchées sur un territoire et axées sur la gestion d'actifs (épargne et crédit) -, les caisses d'économie sont présentes dans les milieux de travail, elles développent des programmes sur mesure pour ces milieux et collaborent avec d'autres institutions parentes créées par les organisations syndicales, notamment le Fonds de solidarité FTQ et le Fondaction CSN.

Durant les années 1980, la CETTQ se concentre sur les projets collectifs, c'est-à-dire sur le développement de l'économie solidaire. Elle finance des coopératives d'habitation ou de travail, des organisations communautaires, des entreprises d'insertion, des OBNL. Elle cherche alors à concilier viabilité économique et utilité sociale. Elle recrute des nouveaux

1. Le taux de survie des coopératives est plus élevé que celui des entreprises capitalistes. En effet, « plus de six coopératives sur dix franchissent le cap des cinq ans d'existence, comparativement à près de quatre entreprises sur dix pour le secteur privé au Québec et au Canada en général » (Direction des coopératives, *Taux de survie des entreprises coopératives au Québec*, Québec, ministère de l'Industrie et du Commerce, 1999).

membres auprès des syndicats et auprès d'une clientèle qui partage ses objectifs (coopératives d'habitation et de travail, certaines communautés religieuses, des communautés amérindiennes).

Comme caisse d'économie des travailleurs, cette caisse entretient des liens très étroits avec la Confédération des syndicats nationaux (CSN) et le Fondaction CSN pour la coopération et l'emploi. Elle compte 5 000 sociétaires, dont 1 000 sont des coopératives et des associations détenant 60 des crédits en cours. C'est la coopérative d'épargne et de crédit québécoise la plus engagée dans le champ de l'économie sociale. Au moyen de ses actifs qui étaient de 128 millions de dollars en 1998, elle constitue la troisième caisse en importance parmi les 120 caisses d'économie du Québec. Le financement des entreprises représentait 58 millions de dollars, soit 45 de son actif, un pourcentage très élevé pour une caisse d'économie. Au cours des dix dernières années, elle a investi 200 millions de dollars dans les entreprises, pour la plupart collectives. Elle se distingue également des

TABLEAU 3.2
La Caisse d'économie des travailleuses et travailleurs (Québec) (CETTQ)

Objectif	Soutenir le développement communautaire et l'entrepreneuriat collectif (promotion de l'économie solidaire)
Formes d'intervention	Prêts, garanties de prêts, acquisition de parts privilégiées, prise en charge d'intérêts
Exigences	Projets innovateurs
Intervention type	Prêts à des coopératives d'habitation, à des coopératives de travail et à des OBNL communautaires de quartiers, à des entreprises culturelles
Mécanisme de décision	Conseil d'administration constitué de représentants du monde syndical, coopératif, communautaire et culturel ainsi que d'entreprises d'économie sociale
Capitalisation	Plus de 128 millions de dollars (actif en 1998), dont 58 millions de dollars destinés au financement d'entreprises d'économie sociale
Source de financement	Syndicats, coopératives, organisations communautaires
Statut	Coopérative d'épargne et de crédit

autres caisses par diverses initiatives socioéconomiques, tel l'intérêt social qu'elle a instauré en 1997. Dans son rapport annuel de 1998, il est écrit « Nous privilégions les partenariats, avec les milieux où se forge le développement, avec les réseaux, les organisations qui se rendent disponibles pour l'accompagner. » La caisse participe aux conseils d'administration de divers organismes relevant de l'économie sociale, dont les principaux sont le Réseau d'investissement social du Québec (RISQ, le Fondaction CSN, le comité d'appui des Cercles d'emprunt du Québec et le Groupe de consultation pour le maintien et la création d'emploi du Québec. Elle est également membre du comité aviseur du Fonds de lutte contre la pauvreté.

Les corporations de développement économique communautaire

Aujourd'hui, les CDÉC sont une quinzaine dans les régions fortement urbanisées du Québec: elles sont nées d'abord à Montréal, où elles sont neuf, puis à Québec, dans l'Outaouais et dans l'Estrie (Sherbrooke). Leurs objectifs sont de participer à la revitalisation économique et sociale des territoires qu'elles desservent par l'insertion socioprofessionnelle des résidants et par le soutien aux entreprises locales.

Dans le cas de Montréal, elles sont les mandataires du CLD de la région. Elles ont donc la possibilité d'octroyer des subventions aux entreprises d'économie sociale par l'intermédiaire des fonds d'économie sociale (FES) ou des prêts aux entreprises privées ou collectives par l'intermédiaire des fonds locaux d'investissement (FLI). Les CDÉC en région (et certaines corporations de développement communautaire) ont récupéré le mandat de l'économie sociale de CLD sous forme de contrats de services.

Nous ne possédons pas l'information couvrant l'ensemble des CDÉC. À titre d'exemple nous pouvons cependant dégager les lignes de force d'une des CDÉC pionnières, le Regroupement pour la relance économique et sociale du Sud-Ouest (RESO) (voir p. 87).

Les fonds communautaires locaux

Certains fonds disposent d'une forte autonomie, car l'État n'intervient ni dans leur capitalisation, ni dans leur administration ou leur gestion. Du fait de l'absence relativement complète de l'État dans ces fonds, les formes de partenariat présentent certaines spécificités qui renvoient au dynamisme de la société civile et à la difficulté de l'État de fournir un soutien approprié aux initiatives autonomes. Voici trois initiatives de ce type: l'Association communautaire d'emprunt de Montréal (ACEM), les centres d'initiatives pour l'emploi local (CIEL) et les cercles d'emprunt.

TABLEAU 3.3
Le Regroupement pour la relance économique et sociale du Sud-Ouest (RESO)

Objectif	Favoriser le développement économique communautaire par l'intégration à l'emploi de la main-d'œuvre locale et le soutien à l'entreprise locale
Formes d'intervention	1. Centre d'aide aux sans-emploi (CASE) 2. Programme de soutien au travailleur autonome destiné aux chômeurs pour le démarrage d'une micro-entreprise. 3. FLI (prêts jusqu'à 15 000 $) et FES pour les entreprises collectives. 4. RESO Investissement inc.: fonds disposant d'un capital de 5 millions de dollars, mis sur pied conjointement par le RESO et le Fonds de solidarité FTQ. Prêts jusqu'à concurrence de 50 000 $.
Exigences	Selon les programmes : souplesse pour les projets d'insertion, exigences plus élevées pour les prêts aux entreprises
Intervention type	Formation, stages en entreprise, démarrage de TPE, soutien à des entreprises d'économie sociale
Mécanisme de décision	Le conseil d'administration est formé de représentants du milieu (organisations communautaires, syndicats, entreprises et institutions financières, employés).
Capitalisation	Plus de 3,5 millions de dollars en 1998-1999
Bailleurs de fonds (pourvoyeurs)	Le gouvernement du Québec surtout, mais aussi Développement économique Canada et la Ville de Montréal
Statut	Organisme à but non lucratif
Nombre de projets	En 1998-1999, 220 personnes sont retournées aux études pour terminer leur cours secondaire ; 756 personnes ont bénéficié du CASE ; 92 ont fait un stage en entreprise ; 60 projets en provenance du communautaire et de l'économie sociale ont été soutenus; 54 projets de TPE ont été mis en œuvre (pour 74 personnes) ; 4 cercles d'emprunt étaient en activité; 3 SOLIDE étaient en marche
Nombre d'emplois	325 emplois créés et 82 maintenus en 1998-1999

L'Association communautaire d'emprunt de Montréal

L'Association communautaire d'emprunt de Montréal (ACEM) est non seulement le plus connu de ces fonds, mais aussi un fonds qui exerce un leadership sur le milieu communautaire. L'ACEM, en bref, c'est 612 000 $ de capitalisation en provenance d'individus, d'ONG, de communautés religieuses, de fondations et de syndicats ; un CA représenté par des investisseurs et des organisations communautaires ; et une gestion exercée au quotidien par trois employés et une quarantaine de bénévoles dans divers comités de travail.

L'ACEM a été fondée par une coalition d'organismes communautaires en 1988. L'histoire de l'ACEM est jalonnée de multiples efforts pour obtenir un soutien de l'État, efforts vains en dépit de sa capacité innovatrice exceptionnelle. Pour ce qui est de la capitalisation, l'État (fédéral, provincial et municipal) a toujours refusé d'y contribuer.

L'Association communautaire d'emprunt de Montréal (ACEM) devient opérationnelle en 1990. Son objectif est de constituer une source de crédit accessible ainsi qu'une structure de soutien pour aider les gens à réaliser leur projet. Elle répond à des problèmes socioéconomiques d'une partie de la population de l'île de Montréal : les immigrants, les réfugiés, les familles monoparentales (femmes), les jeunes sans-emploi et les prestataires de la sécurité du revenu.

Pour aider ces groupes, l'ACEM propose trois outils : la formation afin de soutenir les promoteurs dans la phase de prédémarrage, le financement et le soutien technique pour le démarrage et la consolidation des projets. Le développement économique communautaire est la ligne directrice. L'ACEM investit 100 % de ses fonds dans le microfinancement, soit pour la micro-entreprise, les travailleurs autonomes et le logement coopératif.

L'ACEM a soutenu au cours des cinq dernières années (1995 à 1999) 47 projets de TPE privées dans un nombre fort varié de secteurs un recycleur d'alternateurs de voitures, un centre d'escalade, un atelier de fabrication de meubles en bois recyclé, etc. Parmi les entreprises d'économie sociale, au nombre de 16, il y a deux cercles d'emprunt s'adressant aux femmes qui désirent démarrer une micro-entreprise; il y a aussi un restaurant populaire, une garderie, une Maison des jeunes, une coopérative de pâtissiers, etc. Ces 63 projets totalisent quelque 150 emplois (50 emplois créés et 98 maintenus).

L'ACEM évalue à 94 % le taux de succès des projets financés, ce qui contribue à sa crédibilité. Trois employés permanents et deux employés

temporaires travaillent à l'ACEM, mais une trentaine de bénévoles apportent leur soutien à l'équipe. Habituellement l'ACEM accorde des prêts pour une durée de trois ans. Ces prêts peuvent varier de 2 000 $ à 20 000 $ pour les projets d'entreprise (privée ou collective) et ils peuvent aller jusqu'à 55 000 $ pour des projets de logements. Le prêt peut cependant s'étendre jusqu'à quatre ans si c'est nécessaire. Lorsque des projets sont risqués, l'ACEM peut accorder un répit dans le remboursement du prêt, à la condition qu'elle puisse intervenir pour régler le problème. C'est pourquoi il s'avère très important que s'établisse une relation de confiance entre l'ACEM et le promoteur, notamment en ce qui concerne le plan d'affaires. L'ACEM n'est pas seulement un fonds de prêts ou de capital de risque, elle joue un rôle social. Mais afin de financer le développement de projets plus considérables, elle souhaite développer davantage son capital de prêts.

L'ACEM est gérée par un conseil d'administration formé de représentants des investisseurs et du milieu communautaire auxquels s'ajoutent des personnes engagées bénévolement dans des activités de développement économique communautaire. Le point névralgique d'un fonds autonome est sa capacité à supporter ses frais de fonctionnement avec de l'argent autre que celui du fonds lui-même. Jusqu'ici, l'ACEM a utilisé les programmes réguliers d'insertion par l'emploi pour payer une partie des salaires de ses employés «permanents », mais cette situation entraîne une précarité puisque ces programmes sont limités à des financements à court terme, précarité qui affecte le fonctionnement de l'ACEM comme fonds de développement. Pour ses activités, l'ACEM fait également appel à de nombreux partenaires non financiers. Ainsi, elle s'associe à des organismes oeuvrant en entrepreneuriat, des collèges d'enseignement général et professionnel, des universités, etc. Par exemple, en partenariat avec la CDÉC de l'arrondissement Côte-des-Neiges/Notre-Dame-de-Grâce, l'ACEM a mis sur pied le Fonds ACEM, CDEC, CDN/NDG pour les initiatives locales d'entrepreneuriat (FACILE). Ce fonds s'adresse aux promoteurs parmi la population que cible l'ACEM (familles monoparentales, prestataires de la sécurité du revenu, immigrants et jeunes). L'ACEM a également mis sur pied le FONCOOP en partenariat avec le Regroupement québécois des coopératrices et coopérateurs du travail (RQCCT). Les objectifs sont semblables à ceux du FACILE, si ce n'est que le fonds ne concerne pas un arrondissement en particulier, mais bien le développement d'entreprises coopératives. Dans les deux cas, l'ACEM partage la gestion financière et le soutien technique ainsi que le suivi des projets avec ses partenaires. L'ACEM compte aussi sur le travail effectué par des bénévoles.

Toujours dans le cadre de la réalisation de projets en commun, La Fondation du Maire de Montréal pour la jeunesse est un autre exemple à retenir. La Fondation du Maire est d'ailleurs le principal partenaire de l'ACEM, entre autres pour ce qui est de la réalisation de projets de création d'entreprises par des jeunes. En échange de l'expertise fournie par l'ACEM sur l'analyse des dossiers des promoteurs potentiels, et pour le suivi et l'accompagnement des projets retenus, la Fondation contribue aux frais de fonctionnement de l'ACEM par un partage de locaux et de ressources humaines. Par ailleurs, La Fondation du Maire de Montréal pour la jeunesse accorde des bourses (de 5 000 $ à 20 000 $) à des jeunes. Ces subventions peuvent être accompagnées immédiatement ou plus tard d'un prêt consenti par l'ACEM. De juin 1996 à juillet 1999, La Fondation a remis 650 125 $ à des jeunes, créant ainsi environ 300 emplois.

Les centres d'initiatives pour l'emploi local

Le premier centre d'initiatives pour l'emploi local (CIEL) a été fondé en 1985 dans Lotbinière-Ouest avec pour mission de créer des emplois pour les jeunes (moins de 40 ans) du territoire de Lotbinière-Ouest, un territoire à dominante rurale[2]. Au moment de sa création, ses fondateurs étaient persuadés que la création d'emplois était essentielle pour maintenir la vitalité du milieu et éviter la migration des jeunes. Après bientôt quinze ans d'existence, ce premier CIEL est perçu comme l'un des nouveaux modes d'intervention dans le domaine du développement local en milieu rural. Il reçoit environ 20 demandes d'information par semaine et réalise en moyenne une vingtaine d'investissements par année. Le nombre d'emplois créés est de 4,3 par projet. La vocation du CIEL est de favoriser le développement communautaire : sensibiliser la population aux problèmes du chômage, fournir de l'aide financière aux initiatives de création d'emplois et veiller à la qualité des emplois créés sont les principaux objectifs de développement local des fondateurs du CIEL.

Une des préoccupations majeures du CIEL est de susciter la concertation entre les divers intervenants du milieu afin d'appuyer en priorité les jeunes qui veulent démarrer leur entreprise en leur fournissant un financement se situant entre 500 $ et 10 000 $. À cet égard, le CIEL de Lotbinière-Ouest disposait en 1997 de 125 000 $ provenant de dons individuels, de conférences commanditées par des entreprises ou institutions

2. Le territoire de Lotbinière-Ouest, situé dans la MRC de Bécancour, regroupe dix localités rurales de la région québécoise Mauricie-Bois-Francs. À mi-chemin entre Montréal et Québec, il compte 20 213 habitants.

locales. À ce capital, il faut ajouter une aide matérielle (utilisation de locaux par exemple) des municipalités. L'aide provient exclusivement du milieu. La dimension sociale est omniprésente dans la philosophie du CIEL et le type de financement que le fonds offre, c'est-à-dire des prêts sans intérêt, traduit fidèlement cet esprit.

Son conseil d'administration est élu par une assemblée générale constituée de groupes-membres et de membres individuels dont l'expérience professionnelle doit profiter aux jeunes. En ce qui concerne sa manière de fonctionner, le fonds s'appuie sur une coalition locale de prêteurs et d'emprunteurs, sur une équipe de gens bénévolement engagés dans la gestion ainsi que sur d'autres partenaires du milieu. Le CIEL suit de près les jeunes qu'il aide.

Le CIEL, avec une expérience de 13 années de fonctionnement, s'est taillé une place importante dans la communauté de Lotbinière-Ouest par ses prêts (variant de 500 $ à 10 000 $), par le soutien à 84 projets et 300 000 $ d'investissements (de 1993 à 1997) ainsi que par la création d'emplois que cela a permis, soit 200 emplois sur une dizaine d'années. Il est reconnu et légitimé par les autres intervenants locaux au point que son influence sur le développement local est indiscutable. Soulignons aussi que l'importance du CIEL est reliée à son rôle précurseur dans le domaine du financement communautaire pour les jeunes. Il a en effet été le premier fonds dont les capitaux venaient exclusivement du milieu, sans intervention des ressources publiques, à apparaître sur la scène du financement des entreprises lancées par les jeunes.

Ce faisant, le CIEL de Lotbinière-Ouest a inspiré au moins deux autres initiatives comparables. Mentionnons d'abord le CIEL de Nicolet-Est, qui a été fondé en 1993. Son capital, qui est de 25 000 $, provient des membres qui achètent une carte, de dons du milieu et d'une contribution du député. Il offre aux jeunes entrepreneurs des prêts sans intérêt d'un maximum de 4 000 $. Mentionnons aussi le CIEL de Nicolet-Centre, qui a été fondé en 1995. Son capital de 40 000 $ provient de particuliers, de municipalités et d'institutions financières. Il offre aux jeunes entrepreneurs des prêts sans intérêt pour des sommes allant de 1 000 $ à 4 000$[3].

3. Pour en savoir plus long, voir l'étude monographique réalisée par Solange van Kemenade, étude parue en cahier de recherche à la CRDC (UQAH) et au CRISES (UQAM) en 1999.

Les cercles d'emprunt

C'est en 1990 que le premier cercle d'emprunt voit le jour à Montréal à l'initiative du Centre d'innovation en développement économique local - Grand-Plateau (CIDEL-GP). À l'origine cette CDÉC met en application le programme des cercles d'emprunt en s'inspirant du modèle de la Banque Grameen au Bangladesh, une institution de microcrédit qui offrait dès 1976 la possibilité aux plus démunis d'avoir accès à des petits prêts.

Les cercles d'emprunt fournissent du financement pour des projets de travailleurs autonomes et de très petites entreprises. Au Québec, on retrouve, dix ans après la fondation du premier, une vingtaine d'organisations de ce type regroupées au sein du Réseau québécois des cercles. L'objectif du réseau est de promouvoir le modèle des cercles en cherchant entre autres choses à assurer une source de financement stable pour des montants variant entre 500 $ et 2000 $. Les organismes porteurs qui sont situés dans plusieurs régions du Québec auront permis à 1 345 personnes de participer à des formations. De ce nombre, 406 ont lancé leur entreprise, alors que 344 entreprises sont en période d'incubation. Cent soixante et une personnes ont trouvé un emploi, 76 sont retournées aux études et 358 ont été dirigées vers d'autres ressources de leur communauté.

Neuf des cercles porteurs sont situés sur l'île de Montréal. Huit de ces cercles sont représentés au sein d'un réseau, Inter-Cercles de l'île de Montréal, qui est incorporé depuis mars 1998. Inter-Cercles a pour mission de soutenir les organismes porteurs des cercles d'emprunt, d'appuyer le réseautage entre les organismes et de développer des outils pour améliorer les services à la population. Les organismes porteurs des cercles d'emprunt s'adaptent donc aux spécificités et aux volontés locales, l'objectif ultime étant le remodelage du tissu social. Les cercles d'emprunt s'adressent aux personnes de 18 ans et plus dont les revenus sont précaires et qui n'ont pas accès aux prêts des institutions financières. Un cercle d'emprunt rassemble quatre à sept personnes qui se rencontrent régulièrement pour s'entraider et définir leur projet de micro-entreprise. Dans un premier temps, ces personnes doivent arriver à acquérir une confiance mutuelle. La cohésion du groupe est donc nécessaire.

Avant de mettre en marche un cercle d'emprunt, les participants ont une formation d'une durée de huit sessions offerte par l'organisme porteur. En plus de favoriser le développement de la confiance mutuelle, cette formation aide chacun à trouver comment « prendre sa place dans l'économie », ce qui peut se traduire par un emploi autonome, par un emploi

rémunéré ou par d'autres activités, telles des études. Cette étape permet donc aux individus de réaliser s'ils veulent lancer leur micro-entreprise, mais elle leur permet aussi d'acquérir des méthodes de recherche d'emploi. Cela constitue alors un « cercle stratégique » qui associe chercheurs d'emploi et travailleurs autonomes. Une fois le cercle constitué, l'organisme porteur assure un suivi individuel et collectif, même si les cercles sont autonomes. L'organisme est donc là pour soutenir ces derniers.

Les Cercles d'emprunt de Montréal (CEM) accordent des prêts ne dépassant pas 2 000 $ à des individus qui sont à 30 % des travailleurs autonomes. Toutefois, ces petits prêts peuvent servir de levier pour obtenir des prêts plus important de la Caisse d'économie des travailleuses et travailleurs (Québec) ou encore de l'ACEM. Au cours de la dernière année étudiée (1999), la totalité des prêts avaient été remboursés et 57 emplois avaient été créés par 41 entreprises en émergence. Actuellement, 109 entreprises sont accompagnées dans le cadre des CEM. Le succès de la formule s'explique en partie par une approche misant sur deux types de réseaux, les réseaux de solidarité et les réseaux d'alliances stratégiques. Pour offrir des services sur mesure, les CEM ont créé des équipes volantes avec d'autres organismes, dont les carrefours jeunesse-emploi (CJE), les services d'aide aux jeunes entrepreneurs (SAJE) et les corporations de développement économique communautaire (CDÉC). De plus, les membres des CEM peuvent bénéficier directement des services de leurs partenaires : la Fondation du Maire de Montréal pour la jeunesse, la firme de consultants Frappier, Saint-Denis et associés, Emploi-Québec, l'ACEM et la Caisse d'économie des travailleuses et des travailleurs (Québec). De 1997 à 1999, les CEM disposaient de capitaux d'une valeur de 405 000 $ provenant du Fonds de lutte contre la pauvreté par la réinsertion au travail. Les autres partenaires permettent aux CEM d'avoir également accès à différentes sources de financement.

Des caisses populaires Desjardins innovatrices en développement local

Dans plusieurs communautés locales, les caisses populaires Desjardins sont souvent les seules institutions financières à pouvoir offrir du microfinancement aux entreprises de leur milieu. Le conseil d'administration de ces caisses est formé de représentants dont la plupart habitent le territoire desservi. À partir du début des années 1990, des caisses vont procéder à une réflexion sur leur engagement dans le milieu. Voici trois exemples de caisses populaires qui sont innovatrices dans leur communauté.

La Caisse populaire de La Guadeloupe (Beauce-Appalaches)

Le premier cas de figure est celui de la Caisse populaire de La Guadeloupe[4] qui dessert une communauté locale en milieu semi-rural subissant un certain déclin démographique et un taux alarmant de chômage. Ainsi, à la suite de la fermeture d'une importante usine locale, l'Assemblée générale de la Caisse populaire de La Guadeloupe va créer un comité formé du directeur de la caisse et de quatre de ses dirigeants pour trouver des solutions à l'insuffisance de dynamisme industriel de la localité. Avec le soutien de la municipalité, un comité de promotion industrielle sera mis sur pied en 1984. Ce comité permettra la création de la Société de développement industriel de La Guadeloupe qui sera secondé dans son travail par un fonds de développement industriel. Ce cas n'est pas exceptionnel, puisque plusieurs caisses ont mis sur pied un comité de développement ou encore un fonds d'investissement.

La Caisse populaire Sainte-Jeanne d'Arc (région de Montréal)

Le deuxième cas de figure est celui de la Caisse populaire Sainte Jeanne d'Arc dans le quartier Hochelaga-Maisonneuve à Montréal. Cette caisse qui s'interrogeait sur l'impact de ses dons et commandites entreprend une planification stratégique de son implication dans le milieu. Elle soutenait diverses activités communautaires (coopératives d'habitation, radio communautaire, centre culturel et sportif...). Mais au début des années 1990 le conseil d'administration a formé un comité social et communautaire pour revoir les priorités dans ce champ d'activité. En 1992, la planification stratégique qui en a résulté a permis de définir trois axes d'intervention, soit 1) le soutien à la création de petites entreprises dans le quartier, 2) le soutien aux organisations communautaires travaillant avec les jeunes ou dans l'aide à l'emploi, 3) la participation à un projet local de développement économique dans le secteur du tourisme. Par la suite, en collaboration avec la CDÉC locale (CDEST), la caisse a contribué à la mise sur pied de cercles d'emprunt. Comme on peut le voir, cette caisse a cessé d'agir exclusivement comme mécène (en ne faisant qu'attribuer des dons) pour devenir de plus en plus partenaire et parfois même moteur ou initiateur de projets de développement économique et de création d'emplois. C'est également le cas de nombreuses caisses qui se sont associées à des SOLIDE ou encore à des initiatives telles que les CIEL et les cercles d'emprunt.

4. Située dans le comté de Frontenac, dans la région Beauce-Appalaches. Cette municipalité compte 1720 habitants.

La Caisse populaire de Charlesbourg (région de Québec)

La Caisse populaire de Charlesbourg[5] a mis sur pied en 1989 un fonds destiné aux jeunes de 18 à 35 ans. Ce fonds appelé « Sois ton propre patron » (STPP) visait à soutenir les travailleurs autonomes et les très petites entreprises qui ne satisfont pas aux garanties normalement exigées pour un emprunt bancaire. La réussite de STPP a entraîné la diffusion de ce fonds à partir de 1994 dans un certain nombre de caisses de la région de Québec. Ainsi, 196 des 312 caisses appartenant à la Fédération des caisses populaires de Québec ont décidé d'implanter ce fonds. STPP vise à créer et à maintenir des emplois permanents chez les jeunes (Solange van Kemenade, 1999). Cet objectif peut se réaliser par la mise sur pied d'une nouvelle entreprise, par l'acquisition ou la réorganisation d'une entreprise existante ou par l'exercice d'un métier ou d'une profession à titre de travailleur autonome. L'aide offerte par le fonds est d'ordre financier et technique. Le fonds met à la disposition du jeune entrepreneur les ressources financières sous forme de prêts à taux privilégié et exempts de frais de gestion du compte. L'encadrement permet de jumeler le jeune entrepreneur à un parrain d'expérience qui l'aide à cheminer dans toutes les phases de son projet. Le fonds cherche également à favoriser l'émergence de l'entrepreneuriat ainsi qu'à encourager le développement économique local. Les gestionnaires sont conscients que leur clientèle d'entrepreneurs vieillit et qu'il faut préparer la relève. C'est pourquoi, de 1989 à 1998, 1 500 000 $ ont été investis.

Même si la meilleure preuve de la réussite du programme est le fait qu'il ait été adopté dans le reste des caisses populaires Desjardins, d'autres indicateurs sont pris en compte, tel le maillage avec des intervenants du milieu oeuvrant dans le domaine de la création d'emplois pour les jeunes. Le faible taux de pertes, les emplois créés et la survie des entreprises mises sur pied sont également pris en considération au moment d'évaluer la performance du fonds et ses effets structurants.

La spécificité de STPP et son attrait comme outil financier non traditionnel résidant dans le fait qu'il constitue un produit offert par une institution financière et qu'il est destiné à une jeune clientèle pour le démarrage d'entreprises, cela sans garantie gouvernementale. STPP vient combler un vide avec une formule encadrée, car, bien que les caisses populaires soient parmi les institutions financières celles qui sont les plus disposées à satisfaire la demande de petits prêts, la pratique n'est pas si courante.

5. La municipalité de Charlesbourg appartient à la Communauté urbaine de Québec, celle-ci faisant partie de la région de Québec (03). Cette municipalité compte 73 962 habitants qui représentent 18,6 % de la population régionale.

2.2. Les Fonds hybrides de développement local

Les sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC)

Les SADC ont été financées par le gouvernement fédéral (Développement des ressources humaines Canada, puis Développement économique Canada). Mais chacune des SADC est statutairement une OBNL et donc juridiquement autonome, même si le cadre général de départ a été défini par le gouvernement fédéral. À partir de priorités définies localement, chacune administre et gère un fonds de développement (fonds d'investissement) dont le capital se situe en moyenne autour de 1,8 million de dollars. Ce fonds offre des financements pouvant aller de 5 000 $ à 75 000 $. À l'échelle du Québec, le fonds d'investissement des 54 SADC s'élève à près de 98 millions de dollars auxquels il faut ajouter 1 350 000 $ pour un fonds jeunesse.

Les frais de fonctionnement (démarchage, examen et analyse des dossiers, conseil et suivi), en moyenne de l'ordre de 150 000 $ par année par SADC, sont aussi supportés par Développement économique Canada, soit environ 8,4 millions de dollars par année pour l'ensemble du Québec. La gestion de chacune est assurée par un conseil d'administration formé de représentants du milieu qui proviennent des différents secteurs géographiques et de groupes d'intérêts de chaque territoire desservi. L'ensemble des SADC du Québec mobilisent environ 900 bénévoles dans leurs conseils d'administration et 300 employés, surtout des agents de développement, ce qui est déterminant en matière de réseautage.

Les SADC offrent trois programmes : le financement d'entreprises par leur fonds d'investissement, Stratégie jeunesse et le Programme d'accès communautaire. Le fonds d'investissement vise à favoriser, au moyen d'une aide financière, la création ou le maintien d'emplois. Dans le cadre de ce fonds, les SADC offrent une variété de produits financiers : capital-actions, prêts participatifs, congés d'intérêts, etc. Elles cherchent à développer des produits adaptés à chaque projet qu'elles retiennent. Le second programme, Stratégie jeunesse, s'adresse aux jeunes adultes âgés de 18 à 35 ans. Il existe depuis 1997 et vise à encourager les jeunes entrepreneurs à lancer leur entreprise ou à améliorer le fonctionnement d'une entreprise existante. En plus de permettre le développement d'entreprises et de favoriser l'accès à l'emploi des jeunes, le fonds réduit l'exode des jeunes vers les centres urbains. Enfin, le Programme d'accès communautaire vise à fournir une aide dans le secteur des nouvelles technologies de l'information et des communications. L'aide doit être utilisée pour le développement d'un centre d'accès communautaire.

C'est le conseil d'administration de chaque SADC qui entérine ou non les projets qui lui sont soumis. Chaque SADC est libre d'investir ou de s'impliquer dans les projets de son choix. Toutefois, travaillant en partenariat avec les acteurs locaux, par exemple lorsque les SADC aident les municipalités à faire leur propre plan de développement, ces choix reposent sur une planification stratégique du milieu.

TABLEAU 3.4
Les 54 sociétés d'aide au développement des collectivités au Québec

Objectif	Création d'entreprises, création et maintien d'emplois par les communautés locales
Formes d'intervention	- Fonds d'investissement pour créer ou maintenir des emplois (capital-actions, prêts participatifs, congé d'intérêt, etc. ; maximum de 75 000 $) - Fonds Stratégie jeunesse (18-35 ans) pour soutenir le démarrage d'une entreprise ou pour améliorer une entreprise existante (prêts de 5 000 $ à 15 000 $) - Programme d'accès communautaire (pour le secteur des nouvelles technologies de l'information et des communications : jusqu'à 30 000 $)
Exigences	Projet émanant des communautés locales en milieu rural et devant servir ces mêmes communautés
Intervention type	Développement économique, mais aussi projets éducatifs, projets pouvant relever de l'économie sociale, projets pouvant provenir de la santé, de l'environnement et du domaine culturel
Mécanisme de décision	Le conseil d'administration est formé de représentants de la communauté desservie par la SADC
Capitalisation	98 millions de dollars (fonds d'investissement) et 1 350 000 $ (fonds jeunesse)
Bailleur de fonds	Développement économique Canada
Statut	Organisme à but non lucratif
Nombre de projets	3 000 dont la moitié chaque année sont des nouveaux projets
Nombre d'emplois	1 4 850 emplois (1995-1998)

Chaque SADC voit à l'élaboration d'un plan local de développement à partir d'une concertation qui favorise par la suite divers partenariats locaux. À l'échelle du Québec, les SADC sont réunies dans un réseau qui leur permet de mettre en commun leurs pratiques et leurs expertises. Ce réseau a notamment pour mandat de soutenir le travail de ses membres, de les représenter auprès des divers intervenants qui travaillent au développement des collectivités, d'assurer un financement à long terme, etc.[6].

Les sociétés locales d'investissement pour le développement de l'emploi (SOLIDE)

Les sociétés locales d'investissement pour le développement de l'emploi (SOLIDE), maintenant au nombre de 86, ont été instaurées en 1991 conjointement par le Fonds de solidarité (FTQ) et par l'Union des municipalités régionales de comté du Québec? (UMRCQ), soit un partenariat syndical-municipal à l'échelle du Québec. La contribution à la capitalisation du Fonds de solidarité (FTQ) passe par une société en commandite appelée SOLIDEQ qui fournit 50 % du financement de chacune des SOLIDE, alors que le milieu (principalement les municipalités et le Secrétariat aux régions) trouve l'autre moitié par une capitalisation de l'ordre de 500 000 $ pour une première phase (quelques SOLIDE ont procédé à une seconde phase de capitalisation pour atteindre un total se situant entre 750 000 $ et un million de dollars). La contribution du milieu a été facilitée par un programme gouvernemental offrant aux MRC une subvention pour constituer un fonds d'investissement local (FIL) qui pouvait par la suite être intégré dans la SOLIDE. Au total, la contribution autre que celle du Fonds de solidarité (FTQ) à travers SOLIDEQ est fournie par les partenaires suivants :

- MRC et municipalités à 12,12 %,
- Secrétariat au développement des régions à 24,74 %,
- institutions financières (caisses, banques) à 4,75 %,
- SADC à 4,32 %,
- autres partenaires locaux à 4,96 %.

6. Pour une information de premier ordre sur des expériences concrètes, voir la monographie de la SADC de Papineau dans la région de l'Outaouais, Beaudoin et Favreau (1998).
7. Devenue depuis peu la Fédération québécoise des municipalités (FQM).

TABLEAU 3.5
Le Fonds de solidarité (FTQ)

Le Fonds de solidarité (FTQ) est un fonds d'économie sociale dont l'objectif est de participer au développement économique du Québec par le maintien et la création d'emplois. Il compte sur la participation de 427 000 actionnaires. Il a créé ou maintenu, depuis 1983, 90 000 emplois à la grandeur du Québec, dans le cadre d'une stratégie qui se déploie dans 86 fonds locaux (SOLIDE), 17 fonds régionaux de solidarité et une douzaine de fonds spécialisés. Il dispose pour ce faire d'un actif de plus de 3 milliards de dollars. La valeur nette de l'action se situe actuellement à 24,40 $. La valeur de l'actif net est de 3 860 millions de dollars et le niveau de ses investissements à impact économique québécois a atteint plus de 2 milliards (2,6 milliards de dollars). Le rendement annuel est de l'ordre de 6 % sans tenir compte des crédits d'impôts consentis qui s'ajoutent à ce que chaque actionnaire obtient comme rendement[8].

Le Fonds de solidarité (FTQ) a établi au fil de son histoire des partenariats avec 1 600 entreprises. Dans la seule année 1998 les 17 fonds régionaux de solidarité ont ouvert 241 dossiers impliquant 188 entreprises-partenaires, entreprises dans lesquelles 52 millions de dollars ont été investis pour créer ou maintenir 4 665 emplois.

La première SOLIDE a été implantée en 1993. SOLIDEQ peut contribuer au fonds de développement d'une SOLIDE en fournissant jusqu'à 250 000 $, alors que chaque SOLIDE doit au préalable s'être associée à un ou d'autres partenaires. Pour chaque dollar qu'une SOLIDE obtient d'un partenaire, SOLIDEQ lui octroie la même somme. C'est donc par le financement des SOLIDE que SOLIDEQ contribue au développement de l'emploi des régions, mais aussi par l'encadrement qu'il apporte à leur implantation (la formation à la gestion du capital).

Les SOLIDE investissent généralement dans les entreprises sous la forme de prêts participatifs ou sous d'autres formes, mais elles ne peuvent jamais octroyer de subventions. Les investissements se situent entre 5 000 $ et 50 000 $ par entreprise. Ils servent pour le démarrage ou pour l'expansion d'entreprises du secteur primaire, manufacturier ou tertiaire moteur, y compris le tourisme. Les secteurs tertiaire traditionnel (exemple restauration) et commercial (commerce de détail) ne sont pas admissibles.

8. La plupart des informations fournies ici sont tirées du journal *Le Devoir* du 17 septembre 2000, p. B2. Il s'agit des chiffres du bilan consolidé au 30 juin 2000.

SOLIDEQ privilégie la prise en charge du développement économique par les intervenants locaux. La société en commandite cherche donc à favoriser le partenariat et la solidarité entre les acteurs du milieu pour permettre la création d'emplois et pour susciter le développement de l'économie locale. C'est pourquoi les administrateurs des SOLIDE sont choisis parmi les partenaires locaux. Plus de 600 bénévoles siègent ainsi aux conseils d'administration des SOLIDE.

Si les SOLIDE ont pour objectif la viabilité économique, elles doivent néanmoins relever le défi de l'utilité sociale à travers la création d'emplois et le développement local. Enfin, en accord avec leur mission, les SOLIDE ont décidé de concentrer leurs investissements dans les entreprises d'un territoire bien circonscrit, celui d'une MRC, territoire parfois délaissé par les autres institutions financières, mais par ailleurs indispensable du point de vue des personnes qui y vivent et dans l'optique de l'intérêt général.

Même si les SOLIDE ont été lancées par deux partenaires majeurs, le Fonds de solidarité (FTQ) et l'Union des municipalités régionales de comté, leur capitalisation et leur fonctionnement reposent maintenant sur une grande diversité de partenaires, notamment à l'échelle locale. Ainsi, les frais de fonctionnement des SOLIDE sont supportés par divers intervenants, y compris des bénévoles. De plus, la gestion courante est assurée dans le cadre de contrats de gestion par des instances locales :

- CLD : 47 SOLIDE (54,7 %)
- SADC : 24 SOLIDE (27,9 %)
- SADC/CLD : 2 (2,3 %)
- MRC/municipal : 6 (7,0 %)
- MRC/CLD : 2 (2,3 %)
- MRC/SADC : 2 (2,3 %)
- Caisse populaire : 1 (1,2 %)
- Corporation de développement économique/municipal: 2 (2,3 %).

9. Pour une illustration concrète d'une SOLIDE en activité depuis 1993, voir la monographie de Manon Boulet sur la SOLIDE de la MRC Beauharnois-Salaberry (Goulet, 1999).

Enfin, les SOLIDE constituent à l'échelle du Québec un réseau lié au Fonds de solidarité (FTQ) pour la formation et pour l'expertise financière, mais un réseau également à l'échelle régionale pour des coopérations avec les fonds régionaux de solidarité[10].

TABLEAU 3.6
Les sociétés locales d'investissement et de développement de l'emploi (SOLIDE) et SOLIDEQ

Objectif	Maintien et création d'emplois et développement régional
Formes d'intervention	SOLIDEQ peut investir 250 000 $ dans une SOLIDE.
Exigences	- Viabilité et rentabilité des projets - Création ou maintien d'emplois permanents - Bonnes relations de travail - Expertise des entrepreneurs
Intervention type	Secteur manufacturier, tertiaire moteur, primaire et autres : expansion d'entreprises, démarrage, consolidation et acquisition
Mécanisme de décision	Conseil d'administration au sein de chaque SOLIDE avec des représentants du milieu
Capitalisation	Au 30 juin 1999: 22 810 700 $ (avec la participation des partenaires : 43 333 800 $)
Bailleurs de fonds	Fonds de solidarité (FTQ), MRC et municipalités, Secrétariat au développement des régions, institutions financières, SADC, autres partenaires locaux
Statut	Société en commandite
Valeur totale des projets	195 000 000 $ (au 30 juin 1999)
Nombre de projets	797 projets (au 30 juin 1999)
Nombre d'emplois	6 801 créés et maintenus (au 30 juin 1999)

10. À partir de 1995, le Fonds de solidarité (FTQ) a mis en place, dans chacune des 16 grandes régions du Québec, des fonds régionaux de solidarité qui sont juridiquement autonomes (ils ont leur propre conseil d'administration). Ces fonds régionaux de solidarité sont financés exclusivement par le Fonds de solidarité (FTQ) à hauteur de 6 millions de dollars par fonds. Ils offrent aux PME des financements se situant entre 50 000 $ et 500 000 $, alors que le Fonds de solidarité (FTQ) se réserve les investissements de 500 000 $ et plus.

Comme on peut le voir, les SOLIDE partagent plusieurs traits des SADC, mais elles s'en distinguent également. En premier lieu, elles relèvent plus de la microfinance que les SADC dans la mesure où leur capital est plus modeste (500 000 $ comparativement à 1,5 ou 2 millions de dollars) et où leurs investissements sont toujours inférieurs à 50 000 $ avec une moyenne de 22 000 $ par projet, alors que les SADC vont jusqu'à 75 000 $. En deuxième lieu, les frais de gestion des SOLIDE ne sont pas supportés directement par l'État comme pour les SADC, mais indirectement à travers des contrats de gestion avec des organismes locaux. Enfin, les SOLIDE font partie de la grande famille du Fonds de solidarité (FTQ, de sorte qu'elles relèvent ainsi d'un autre réseau.

Les centres locaux de développement

S'inspirant des SADC et des CDÉC, le gouvernement du Québec a mis sur pied des centres locaux de développement. Ces instances de gouvernance locale sont financées par l'État pour un montant s'élevant à 43 millions de dollars pour l'ensemble du Québec (1998-1999) auxquels s'ajoutent 40 millions en provenance des municipalités participantes. Les CLD ne sont pas des organismes publics. Ils sont juridiquement autonomes et gérés par des représentants locaux d'entreprises, d'associations, de syndicats et des élus locaux. Ils couvrent l'ensemble du territoire du Québec au niveau infrarégional (les MRC) et disposent de trois fonds entièrement financés par l'État québécois, soit des fonds jeunes promoteurs, des fonds locaux d'investissement (FLI) à hauteur de 15 millions de dollars pour l'ensemble des FLI et des fonds d'économie sociale (FES) à hauteur de 24 millions pour les entreprises et organisations d'économie sociale, OBNL ou coopératives.

Le Réseau & investissement social du Québec (RISQ)

Le Réseau d'investissement social du Québec (RISQ) a été créé en 1997 et s'est donné un statut d'OBNL. Il se situe en droite ligne des retombées du Sommet sur l'économie et l'emploi de 1996. Devenu opérationnel en 1998, ce fonds repose sur un partenariat très diversifié par sa capitalisation et par son administration. De ce point de vue, il s'agit de l'archétype d'un fonds reposant sur le partenariat. Le financement repose en premier lieu sur une dotation de départ de quatre millions de dollars provenant du gouvernement québécois. En deuxième lieu, un montant du même ordre a été fourni par le secteur privé, soit des entreprises et fondations tels Alcan, le Groupe Jean Coutu (PJC), la Fondation Marcelle et Jean Coutu, la compagnie Imasco et des institutions financières privées ou coopératives comme la Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins

du Québec, la Banque Nationale du Canada, la Banque de Montréal et la Banque Royale du Canada. Au total, les capitaux du RISQ atteignaient 7,3 millions de dollars au 31 décembre 1998. Selon ses dirigeants, ce montant pourrait tripler au cours des prochaines années.

TABLEAU 3.7
Les 115 centres locaux de développement (1998)

Objectif	Soutien au développement économique local par la concertation et la collaboration entre organismes du milieu
Formes d'intervention	- Fonds local d'investissement (FLI) pour 15 millions de dollars - Fonds d'économie sociale pour 24 millions de dollars - Fonds Jeunes promoteurs
Exigences	- Projets émanant des communautés locales - Rapports d'activités annuels
Intervention type	Guichet multiservices pour les entrepreneurs
Mécanisme de décision	Le conseil d'administration est formé de représentants du milieu (entreprises, associations, syndicats) et d'élus municipaux.
Capitalisation	43 millions de dollars du gouvernement du Québec et 40 millions des municipalités participantes
Bailleur de fonds	Gouvernement du Québec avec la participation des municipalités
Statut	Organisme à but non lucratif
Nombre de projets	À titre d'exemple, à Montréal, il y en a eu 200 en 1998-1999 (première année de fonctionnement)
Nombre d'emplois	À titre d'exemple, à Montréal : 660 emplois à partir du programme Soutien de travail autonome, 258 par le programme Jeunes promoteurs et 350 autres.

Le RISQ a bâti une approche partenariale avec d'autres intervenants : les centres locaux de développement (CLD), l'Association des professionnels en développement économique du Québec (APDEQ), les coopératives de développement régional (CDR), les corporations de développement économique communautaire (CDÉC), le Fondaction et le Réseau des sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC).

Le RISQ comporte deux volets : le prêt à la capitalisation et l'aide technique. Ces volets sont destinés à créer ou à maintenir des emplois sur l'ensemble du territoire québécois. Le financement est accordé aux entreprises d'économie sociale. Les projets se réalisent en partenariat avec le soutien technique des ressources locales. L'aide technique s'applique à la mise en oeuvre d'un projet ou à son suivi. Les projets qui bénéficient d'un prêt à la capitalisation ou d'une aide technique doivent nécessairement se réaliser en partenariat avec les ressources du milieu.

Le RISQ n'est pas destiné directement à favoriser l'insertion ou la réinsertion à l'emploi ni à soutenir le travail autonome. C'est l'entrepreneuriat collectif qu'il soutient directement. Cependant, il permet à certaines catégories de chômeurs de se trouver un emploi lorsque leur projet est une reprise collective d'entreprise ou le démarrage d'une entreprise d'économie sociale de type OBNL ou de type coopératif.

Le conseil d'administration de ce fonds dédié à l'économie sociale est composé de représentants du secteur privé qui ont contribué à la capitalisation et de représentants de l'économie sociale qui participent au développement de l'économie sociale, soit des regroupements nationaux comme le Chantier de l'économie sociale et le Conseil de la coopération du Québec (CCQ), des regroupements régionaux et sectoriels comme le Conseil régional de développement de Lanaudière, l'Économie communautaire de Francheville, la Caisse d'économie des travailleuses et travailleurs de Québec, le Regroupement Information Logement et la Puce ressource informatique. Outre ces groupes qui sont présents au conseil d'administration du RISQ, des observateurs y ont également un représentant, comme c'est le cas pour Investissement-Québec et pour le ministère de l'Industrie et du Commerce (MIC). Enfin, le secrétariat du Sommet sur l'économie et l'emploi agit comme secrétaire de ce conseil. Ces acteurs se concertent pour tenter de marier performance économique et engagement social (RISQ, 1998).

2.3. Les fonds publics

Le Fonds de lutte contre la pauvreté constitue le fonds le plus révélateur de ce type de fonds. Il a été créé dans la foulée du Sommet sur l'économie et l'emploi de 1996 comme réponse aux demandes des groupes de femmes pour lutter contre la pauvreté et l'exclusion. L'argent de ce fonds de 250 millions de dollars a été rassemblé à partir des contributions des particuliers, des entreprises et des institutions financières au cours des années 1997,

TABLEAU 3.8
Le Réseau d'investissement social du Québec (RISQ)

Objectif	Rendre accessible un financement adapté aux réalités des entreprises d'économie sociale
Formes d'intervention	- Prêt à la capitalisation (maximum de 50 000 $ sans garantie) : pour les coopératives et les organismes à but non lucratif - Aide technique (maximum de 5 000 $) sous forme d'avance remboursable lors du démarrage du projet
Exigences	Critères de viabilité des projets tant du point de vue économique que social : expertise du promoteur, composition de l'équipe, composition du conseil d'administration, façon dont la production de biens ou de services est structurée, soutien que le promoteur obtient de sa communauté ou d'autres organismes, marché, composition financière, rentabilité et portée sociale du projet
Intervention type	Démarrage ou expansion d'entreprises collectives
Mécanisme de décision	Conseil d'administration composé de représentants des principaux bailleurs de fonds privés et des organisations de l'économie sociale, d'Investissement-Québec (observateur), du MICST (observateur), du Secrétariat du Sommet sur l'économie et l'emploi et de la direction du RISQ (à titre de secrétaire du groupe)
Capitalisation	Au 31 décembre 1998: 7,3 millions de dollars (frais de fonctionnement de 165 604 $ en 1998)
Bailleurs de fonds (en 1998)	Ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie, Alcan Aluminium, le Groupe Jean Coutu (PJC) inc., la Fondation Marcelle et Jean Coutu, la Confédération des caisses populaires et d'économie Desjardins du Québec, la Banque Nationale du Canada, la Banque de Montréal et la Banque Royale du Canada
Statut	Organisme à but non lucratif
Taille des investissements	Pour l'année 1998, 590 226 $ (en prêts et garanties de prêts)
Nombre d'investissements	23
Nombre de projets	23 projets (10 dossiers Prêts à la capitalisation et 13 dossiers volet Aide technique)
Nombre d'emplois	175 emplois créés ou maintenus en 1998

1998 et 1999 par une taxe spéciale d'imposition de 0,3 %. La gestion de ce fonds a été confiée au ministère de la Solidarité sociale par l'intermédiaire d'Emploi-Québec et des CLE.

Les projets doivent viser l'insertion des personnes les plus démunies. Pour le moment, nous savons que 17 067 postes ont été occupés par les bénéficiaires du programme sur trois ans (1997-1999) dans le cadre d'un soutien apporté à plus de 2 100 projets. En ce qui concerne les 11 577 personnes qui ont occupé un des 17 067 postes, on trouve les caractéristiques suivantes : 44 % des participants étaient des femmes, 43 % avaient été prestataires de la sécurité du revenu sur une période cumulative de quatre ans ou plus, 20 % étaient âgés de moins de 25 ans et 18 % de plus de 45 ans. À la suite du Sommet sur la jeunesse de février 2000, la durée du fonds a été prolongée jusqu'en 2001.

3. ENTREPRISE LOCALE ET MICROFINANCE : QUELLE PERFORMANCE ÉCONOMIQUE ET SOCIALE LES FONDS ONT-ILS?

Les fonds de développement (à la différence des fonds privés de capital de risque) poursuivent, à des degrés divers, des objectifs économiques et sociaux. Les objectifs économiques nous renvoient au maintien, voire à la croissance de la valeur du capital. De leur côté, les fonds de développement doivent trouver les moyens de garantir le capital disponible. D'où les exigences de solvabilité : financement à effet de levier, suffisance de réserves, etc. Mais chaque fonds de développement poursuit également des objectifs sociaux. Sa performance s'établit par sa capacité à résoudre la crise de l'emploi : insertion à l'emploi, création d'emplois, maintien des emplois. Le mode de gestion (avec ou sans participation du milieu), la culture professionnelle principale, l'enracinement local (la mise à contribution ou non des réseaux locaux) et l'approche de développement (misant sur l'économie marchande principalement ou sur une économie plurielle) font la différence dans le degré de poursuite d'objectifs sociaux.

Nos études sur ces fonds ont permis de voir l'évolution de la microfinance québécoise dans les termes suivants : 1) les fonds sont généralement autonomes dans leur gestion ; 2) ils couvrent une grande partie sinon la totalité du territoire québécois en disposant d'un ancrage local significatif; 3) le financement ne se fait pas sans accompagnement; 4) l'approche est plutôt collective et 5) leur trajectoire s'inscrit dans un modèle partenarial de développement.

Du microfinancement offert par l'entremise de fonds autonomes

La majorité des initiatives de microfinance se composent de fonds de capitaux de développement disposant d'un avoir-propre géré de façon autonome et investi dans les petites entreprises, fonds qui sont donc susceptibles de fructifier de façon autonome selon leurs taux de recouvrement et de profit. Cette offre de capital soumise au rendement est complétée par d'autres initiatives, surtout communautaires, qui sont moins exigeantes sur le plan financier. Il existe aussi un certain nombre de programmes ou d'enveloppes de financement public plus temporaires, qui subventionnent des emplois pour une ou quelques années, mais toujours selon des critères de sélection sociaux ou collectifs (des « subventions sélectives »). Ils apportent ainsi une mise de fonds pour des clientèles particulières d'entrepreneurs moins nantis (par exemple les jeunes) ou viennent renforcer des projets de développement local (par exemple des emplois d'agents du patrimoine dans les MRC éventuellement autofinancés par le tourisme) ou d'économie sociale (entreprises collectives éventuellement viables). La combinaison de ces différents types de financement peut permettre d'agir en complémentarité.

Une large couverture géographique d'ancrage local

Alors que certains fonds interviennent à l'échelle du Québec (Investissement-Québec, RISQ, Caisse d'économie, Fonds de lutte contre la pauvreté), plus des trois quarts des initiatives de microfinance s'inscrivent dans les nouvelles filières (54 SADC, 86 SOLIDE, 105 CLD-FLI et CLD-FES, 102 SAJE, une quinzaine de CDÉC) qui déploient l'offre de service au niveau des municipalités régionales de comté (MRC). Ce sont principalement des outils de développement des économies locales, mais non exclusivement, puisqu'on y compte aussi les fonds locaux d'économie sociale, de même que les fonds offerts par les bureaux régionaux de la Banque canadienne de développement. Enfin un certain nombre d'initiatives communautaires émergent de façon plus localisée et atypique, le plus souvent à l'initiative d'organisations communautaires qui mobilisent d'autres appuis locaux. Même les fonds qui agissent à l'échelle du Québec tendent à consulter les intervenants et organismes intermédiaires de l'échelle locale.

Des services qui conjuguent offre financière et accompagnement

Sur le plan de l'éventail des services offerts, la microfinance québécoise comporte bien une nouvelle génération de dispositifs qui la différencie de la première vague de fonds de capital de risque régionaux créés par l'État ou par des institutions d'épargne et de crédit (les caisses d'entraide locale),

au cours des années 1970, et qui avaient abouti à l'échec à cause d'un manque flagrant d'accompagnement et de suivi des entreprises soutenues financièrement. L'offre de microfinancement de la génération actuelle est solidement arrimée à un encadrement-conseil, en grande partie supporté par l'État à travers les frais de fonctionnement des organisations. Toutefois, bien que cette offre soit améliorée par l'arrivée des SADC et des CLD qui offrent un soutien aux entrepreneurs locaux, les frais de fonctionnement et les ressources humaines subventionnés par les gouvernements s'avèrent nettement insuffisants pour répondre à la demande, notamment pour le soutien des groupes de clientèle les plus défavorisés.

Une approche collective de développement

En ce qui a trait à leur mission principale, si toutes les initiatives québécoises visent globalement la création d'emplois par l'intermédiaire d'un soutien au démarrage d'entreprises, elles le font selon une hiérarchie d'objectifs socioéconomiques qui leur est propre et qui s'inscrit majoritairement dans un niveau d'intervention orienté plus vers les individus inscrits (ou à inscrire) dans des collectifs que vers les personnes prises isolément. La majorité des fonds définissent leur action dans le cadre du développement économique local, ce qui a pour effet de colorer fortement les critères de sélection de leurs projets. Une autre catégorie d'initiatives vise la création d'emplois par l'entrepreneuriat collectif et le développement de l'économie sociale. En ce qui concerne les fonds destinés aux groupes défavorisés, l'intervention de l'État passe en grande partie à travers des enveloppes gérées en gouvernance avec des partenaires du niveau local (SAJE ou SADC-jeunes par exemple) ou destinées elles aussi à soutenir des projets collectifs de développement (femmes, chômeurs et assistés sociaux). La plupart des fonds communautaires atypiques inscrivent également leur action dans le cadre d'un développement communautaire et d'une économie plus solidaire.

Un modèle partenarial largement soutenu par l'État

La microfinance québécoise fait aussi appel à un vaste éventail de partenaires, dont les alliances et le type de contribution varient énormément selon les initiatives. On peut distinguer les partenariats dans la capitalisation des fonds, moins étendus que les partenariats pour leur gestion, ce qui témoigne de l'importance de l'État comme pourvoyeur, mais un pourvoyeur faisant appel à des partenaires, notamment au niveau local, pour leur gestion.

Comme on l'a noté précédemment, trois principaux cas de figure se dégagent de la diversité des initiatives : les fonds publics financés et gérés essentiellement par l'État, les fonds hybrides impliquant des partenariats (public, privé ou d'économie sociale) dans le financement ou la gestion du fonds et, enfin, les fonds entièrement autonomes où l'État est absent, mais qui impliquent souvent des partenariats à une échelle plus limitée, notamment avec les municipalités, les communautés religieuses et les gens d'affaires (secteur privé ou coopératif) d'une communauté.

Exception faite des sociétés et des fonds publics qui relèvent directement de l'État, toutes les initiatives appartiennent en tout ou en partie à l'économie sociale, ayant majoritairement un statut d'OBNL autonome, opérant de façon autonome, poursuivant des objectifs sociaux et étant gérées de façon démocratique.

Si la présence des fonds peut être déterminante pour les économies locales, qu'est-ce qui assure aux entreprises, de façon plus précise encore, un environnement externe favorable et quelles sont les forces internes de l'entrepreneuriat local soutenu financièrement qui assurent leur viabilité économique?

4. MICROFINANCE ET ENTREPRENEURS : LES PHÉNOMÈNES CRITIQUES

Comparativement aux fonds traditionnels (de capital de risque), la microfinance se distingue par la petite taille des prêts accordés et par le type d'aide qu'elle développe en fonction d'une clientèle éprouvant de la difficulté à pénétrer le marché du travail ou à y demeurer. Globalement, dans les recherches sur cette question comme dans les nôtres, **l'accompagnement et le soutien** ont donc généralement été reconnus comme des facteurs clés de réussite de ces entreprises. Mais quel est de façon plus précise le type d'accompagnement qui favorise le mieux ces entreprises locales ?

Nos recherches sur cette question font ressortir trois composantes : la durée de l'aide, un suivi personnalisé et adapté, le caractère multidimensionnel de cet accompagnement. D'abord, l'aide accordée aux porteurs de projets est d'une durée prolongée et couvre plusieurs phases des projets : le prédémarrage, le démarrage et la croissance des activités. En second lieu, l'accompagnement est généralement lié à des programmes spécialisés qui

offrent un suivi personnalisé et adapté où l'analyse des dossiers et les interventions collent à la situation réelle et personnelle des dirigeants de ces entreprises.

Enfin, le caractère multidimensionnel de l'accompagnement des porteurs de projets permet de réduire les risques d'échec. Une première forme de soutien est technique : conception du projet, réponse aux exigences administratives (enregistrement, réglementation), compétences comptables, promotion, mise en marché, etc. Le soutien psychosocial ou moral du groupe et de l'entourage immédiat (famille, amis) doublé d'un accompagnement personnalisé constitue la deuxième forme d'appui. Troisièmement, le soutien financier ne se réduit pas à un montant obtenu par prêt, il offre des conditions relativement favorables de remboursement.

Selon une étude américaine basée sur un programme de microcrédit en Nouvelle-Angleterre, les relations sociales engendrées par ce type de démarche collective permettent aux porteurs de projets d'augmenter leur potentiel entrepreneurial par les bénéfices qu'ils retirent du groupe (Anthony, 1997). En plus de réduire les risques d'échec liés à l'isolement, ce fonctionnement conduit à l'élargissement et au renforcement des réseaux commerciaux. Pour les gestionnaires de fonds dont l'accompagnement comporte une démarche de groupe, l'élément le plus important pour la réussite est la coresponsabilité des entrepreneurs, que ce soit à l'intérieur de cercles d'emprunt ou de collectifs d'entraide.

Par ailleurs, une étude torontoise de Gomez[11] propose une typologie des facteurs de succès basée essentiellement sur deux types de capital: le **capital humain,** défini par les caractéristiques individuelles des propriétaires de micro-entreprises ou des travailleurs autonomes, et **le capital social,** défini par les ressources présentes dans l'entourage ou offertes à l'intérieur d'activités spécialisées. Gomez relève les facteurs suivants : la formation scolaire, l'expérience antérieure, la personnalité, le soutien psychosocial, les compétences en entrepreneuriat et le capital financier de proximité.

La formation scolaire

Le degré de scolarité est un facteur déterminant du succès des micro-entreprises. Nos résultats de recherche sur la TPE québécoise soutenue par la

11. Rafael Gomez, *The effect of Social Capital, Neighbourhood Characteristics and Peer Group Lending on the Performance of the Small-Scale Self-Employed*, Centre for Industrial relations, University of Toronto, janvier 1999.

microfinance correspondent à la situation qu'on retrouve au Canada et aux États-Unis sur cette question. La majorité des porteurs de projets ont un assez haut degré de scolarité (formation de niveau collégial ou universitaire). On peut alors s'interroger sur la capacité de ces fonds ou programmes à atteindre une clientèle peu scolarisée. Si cette clientèle fait peu partie des porteurs de projets, en revanche, comme nous le verrons plus loin, une partie des employés de la TPE appartiennent à ce groupe.

L'expérience antérieure en entreprise

Les individus qui comptent une expérience de travail en entreprise ou qui ont occupé des fonctions de gestion sont mieux outillés dans leur démarche personnelle que les personnes n'ayant jamais intégré le marché du travail.

La personnalité de l'entrepreneur

Selon Gomez, il existe un lien entre la réussite et la volonté des porteurs de projets de poursuivre leur expérience comme entrepreneur, d'une part, et leur capacité à réagir au risque, d'autre part. Les gestionnaires de fonds rencontrés signalent l'importance de deux traits de caractère spécifiques : la ténacité et la persévérance, que les entrepreneurs interrogés sont unanimes à associer à une vision à long terme comme élément clé de la réussite, car c'est cette vision qui permet de surmonter les phases plus difficiles ou les périodes de découragement. Les entrepreneurs précisent également que, malgré tout le soutien moral apporté par les fonds ou par l'entourage immédiat, la présence de ce facteur nourrit leur démarche entrepreneuriale et leur permet d'avoir des attentes réalistes en fonction des revenus potentiels ou de l'obligation d'effectuer des activités parallèles pendant un certain temps (travail, formation).

Le système de soutien psychosocial

Les outils développés en fonction du soutien psychosocial (séminaires, documentation, rencontres individuelles, orientation vers des ressources spécialisées, etc.) permettent aux dirigeants des TPE de modifier certaines attitudes face au stress engendré par des événements imprévus, des difficultés financières ou techniques. La démarche collective associée au développement de leur entreprise les aide à combattre le sentiment d'isolement, car ils ont l'impression que l'entreprise appartient également aux autres membres du groupe.

Les compétences en entrepreneuriat

Le soutien technique qui est offert par les fonds en microfinance correspond à toute l'expertise-conseil qui y est développée afin de fournir des outils de mise en marché, d'évaluation de la demande des produits ou services, etc., grâce à l'implication de partenaires du milieu (gens d'affaires, spécialistes des questions fiscales, des questions de réglementation). Les entrepreneurs que nous avons rencontrés précisent que les séminaires ou rencontres portant sur toutes ces questions leur ont permis d'acquérir des méthodes de travail, des astuces, et ils apprécient être en relation directe avec des gens du milieu plutôt que de recevoir l'information par l'intermédiaire d'une formation théorique.

Viennent ensuite l'originalité et la qualité du produit ou du service offert ainsi que la démarche de formation continue afin de répondre aux nouvelles exigences du marché. Ces deux facteurs interdépendants sont relatifs à la situation de compétition dans laquelle sont plongés les propriétaires de micro-entreprises interrogés pour notre étude. Par exemple, un artisan relieur nous précise qu'il doit régulièrement élaborer de nouvelles méthodes, trouver des papiers spécialisés, etc. Un autre, spécialisé dans les décorations extérieures, visite régulièrement les compétiteurs (grandes surfaces commerciales) afin de découvrir les nouvelles tendances dans le design et les matériaux afin d'adapter sa production.

Le soutien socioéconomique du milieu

Cette variable est définie principalement par le capital financier de proximité disponible dans les phases de prédémarrage et démarrage, par la main-d'œuvre gratuite obtenue de l'entourage immédiat et par la contribution du milieu pour le prêt de locaux ou d'équipement. Tous les entrepreneurs interrogés ont confirmé l'importance de ces trois éléments en précisant que les revenus d'exploitation des premières années devaient être intégralement réinjectés dans l'entreprise afin d'assurer sa pérennité. Il est fréquent que les conjoints ou conjointes, enfants ou amis collaborent à différentes opérations dans l'entreprise (ménage, comptabilité, réception, livraison, etc.). En ce qui concerne le dernier élément (participation du milieu), nous observons par exemple que certaines municipalités ou communautés religieuses prêtent des locaux ou entrepôts ou que certaines entreprises du milieu prêtent du matériel en signe de parrainage (costumes et décors pour une troupe de théâtre, ordinateur et logiciels pour une firme de comptabilité, etc.).

Conclusion: l'entrepreneur et sa motivation au coeur du projet d'entreprise

Notre enquête confirme que **l'entrepreneur est au coeur de tous les projets** de l'entreprise, qu'elle soit privée ou collective. Les critères liés à la personnalité et à l'expérience de l'entrepreneur ont généralement obtenu les moyennes les plus élevées par rapport à ceux se rapportant aux caractéristiques du marché, aux caractéristiques du produit ou du service et finalement aux considérations financières. Ce que nous pouvons déduire de ces résultats, c'est que dans l'évaluation d'un projet et dans l'appréhension de son succès on ne peut dissocier le projet lui-même et la capacité du promoteur à le réaliser. Il y a cependant une dimension qu'il aurait été intéressante d'évaluer, c'est la notion d'équipe entrepreneuriale, considérant que l'entrepreneur seul ne possède peut-être pas toutes les compétences.

Mais c'est la variable « motivation » qui est perçue comme étant très importante par les fonds qui poursuivent des objectifs sociaux. À cet effet, Durand, Benoît et Martel (1998) ont bien souligné l'importance de la motivation comme facteur de succès aux phases de prédémarrage et de démarrage des projets d'entreprise. En dehors de la personnalité de l'entrepreneur, les autres facteurs sont liés à la qualité de l'accompagnement (financier, technique et psychosocial individuel et collectif). Quant aux zones de faiblesse, la vulnérabilité des micro-entreprises dans les premières années d'exploitation vient en bonne partie du manque de soutien au revenu et des difficultés de réseautage, ce qu'une étude québécoise réservée à la forme coopérative[12] vient confirmer en avançant les facteurs suivants: importance du réseautage dans le marché des coopératives, mise en valeur de la force du groupe, soutien spécialisé dans la formation (outils administratifs), vulnérabilité dans les cinq premières années (accompagnement et suivi régulier nécessaires).

5. LA TPE SOUTENUE PAR LA MICROFINANCE : QUELLE QUALITÉ D'EMPLOI?

Les difficultés d'évaluation de la qualité d'emploi dans la TPE

La question de la qualité de l'emploi s'avère importante, tant pour les responsables politiques que pour les gestionnaires de fonds ou les intervenants intéressés par la transformation du marché du travail. De prime abord, l'évaluation de la qualité de ce type d'emploi pose deux difficultés:

12. *Taux de survie des entreprises coopératives au Québec,* Québec, ministère de l'Industrie et du Commerce, 1999, 52 p.

la première a trait à la diversité des emplois visés[13], la seconde est relative au peu de données publiques sur le sujet[14]. Mais la plus importante demeure celle de définir ce qu'est un emploi de qualité.

Cette notion a en effet une charge subjective très importante. Pour les uns, la qualité est liée fondamentalement au salaire et aux conditions de travail. Pour les autres, d'autres indicateurs doivent être pris en compte, tels que la satisfaction au travail et l'autonomie dans l'exercice de ses fonctions. Les publications officielles du gouvernement canadien (Statistique Canada, 1995a, 1995b, 1998) renvoient généralement et seulement à des indicateurs associés aux conditions socioéconomiques : salaire, régimes de retraite, durée de la semaine de travail et période de travail. On induit alors qu'un emploi de qualité serait un emploi qui, par rapport à la moyenne des emplois, comporte un salaire relativement bon, un régime de retraite, des heures de travail moindres, etc. De telles données nous serviront de point de départ pour évaluer la dimension tangible de l'emploi de qualité, sachant par ailleurs qu'elles seront insuffisantes.

L'évaluation comparative sur une telle base nous semble en effet trop restreinte. Il nous faut aussi considérer la dimension subjective (psychosociale et socioculturelle) inhérente à tout emploi, soit la satisfaction au travail. Il faut donc introduire des éléments reliés au statut social des personnes dans l'entreprise et à leur degré de satisfaction à l'égard des diverses composantes du travail.

Travail indépendant et qualité des emplois

Si l'on résume ce qui ressort des données d'une étude canadienne sur les travailleurs indépendants (Statistique Canada, 1995a) et d'une autre étude portant sur la qualité des emplois selon la taille de l'entreprise (Statistique Canada, 1998), les tendances suivantes se dégagent: 1) le travail autonome se trouve principalement dans l'économie des services ; 2) on y observe généralement une certaine polarisation des revenus ; 3) la décennie 1990 a vu se profiler une certaine détérioration des revenus parce que la nature de ce type de travail a changé ; 4) les travailleurs indépendants choisissent cette forme de travail à 88 %.

13. Deux types d'emplois sont soutenus par la microfinance : le travail autonome où l'entreprise ne compte qu'une seule personne qui agit comme employé, gestionnaire et propriétaire et la très petite entreprise dont la taille peut varier de deux à dix employés.
14. Nous avons cependant pu répertorier quelques publications gouvernementales qui fournissent des renseignements permettant en partie de combler le vide sur cette question de recherche.

Travail autonome et services

Le travail indépendant a été la source de plus des trois quarts de la croissance de l'emploi au Canada entre 1989 et 1996. Au total, en 1996, les travailleurs indépendants représentaient 16,6 % de la main-d'œuvre. Les augmentations les plus fortes du taux de travailleurs indépendants se retrouvent chez les travailleurs de plus de 55 ans ainsi que chez les travailleurs très scolarisés (deuxième cycle universitaire) ou peu scolarisés (moins de onze années). Du côté du type d'activités professionnelles, les augmentations les plus marquées ont été enregistrées dans les services (assurances, immeubles, publicités), chez des fournisseurs de services (services personnels, entretien des vêtements, aliments) et chez des professionnels des sciences naturelles et sociales.

Polarisation des revenus

Les travailleurs indépendants touchaient en 1995 une rémunération annuelle moyenne de 30 800 $, soit une rémunération correspondant à 91,4 % de celle des travailleurs salariés, les écarts négatifs les plus grands se retrouvant chez les 15-24 ans et chez les 55 ans et plus ainsi que chez les femmes. Ces données basées sur des moyennes cachent cependant la réalité de la polarisation des revenus des travailleurs indépendants, les travailleurs indépendants étant plus susceptibles d'avoir un revenu annuel faible ou élevé.

En effet, d'une part, environ 45 % des travailleurs indépendants ont gagné moins de 20 000 $ en 1995 comparativement à 25,5 % pour les travailleurs salariés[15] et, d'autre part, 4,2 % des travailleurs indépendants recevaient plus de 100 000 $ annuellement, ce taux étant seulement de 1,1 % pour les travailleurs salariés. Enfin, le revenu médian des travailleurs indépendants équivalait en 1995 à seulement 68,5 % de celui des travailleurs salariés.

Transformation du travail dans la décennie 1990

Au cours des années 1990, la situation des travailleurs indépendants semble s'être détériorée. L'écart positif de leur rémunération de 1 % en 1989 par rapport aux travailleurs salariés s'est transformé en un écart

15. Il faut ici relativiser la polarisation qui caractérise les revenus du travail autonome, car ce n'est pas un phénomène propre à celui-ci. On retrouve cette situation chez les travailleurs salariés de certains secteurs : dans l'industrie manufacturière par exemple (textile/vêtement *vs* automobile/métallurgie/papier) ou dans l'industrie du bâtiment (manœuvres *vs* ouvriers de métier).

négatif de 8,6 % (100 % - 91,4 %) en 1995. Ce revirement serait en partie attribuable aux changements dans la nature du travail indépendant. En effet, par rapport à 1989, une proportion plus faible de travailleurs indépendants occupent des postes de gestion, tandis qu'un pourcentage plus grand travaillent dans des activités de services moins bien rémunérées.

En ce qui a trait aux heures de travail, un examen des données canadiennes de 1996 révèle que les travailleurs indépendants travaillent en moyenne 41,8 heures par semaine, alors que ce nombre est de 36,1 heures pour les travailleurs salariés. À ce sujet, on constate ici aussi une différence de situation. En effet, les travailleurs indépendants sont trois fois plus susceptibles de travailler plus de 50 heures par semaine que les travailleurs salariés, cette situation affectant plus du tiers d'entre eux. À l'inverse, la proportion de travailleurs indépendants qui travaillent moins de 35 heures par semaine est légèrement supérieure à celle des travailleurs salariés.

Le travail autonome est un travail choisi

Si l'on n'utilise que ces indicateurs traditionnels de salaire et de conditions de travail, il ressort de cette brève analyse que la qualité des emplois des travailleurs indépendants est moindre que celle des travailleurs salariés. Comment alors expliquer que les mêmes sources publiques nous disent que la majorité des travailleurs indépendants (88 %) le sont par choix? C'est que ce choix est très souvent motivé par un mode d'organisation du travail qui permet l'indépendance, la souplesse des horaires, un travail à la maison, etc. Ces travailleurs doivent donc retirer un quelconque bénéfice que les moyens traditionnels d'évaluation de la qualité de l'emploi ne peuvent fournir.

Deux recherches sur la qualité des emplois dans la TPE

Une première recherche auprès d'une centaine d'employés de 22 micro-entreprises

La qualité des emplois dans les très petites entreprises (moins de 10 employés) soutenues par la microfinance a été évaluée à partir des résultats d'un sondage que nous avons effectué en 1999 auprès de 109 employés travaillant dans 22 de ces entreprises au Québec, et de comparaisons de ces mêmes résultats avec les données publiques disponibles (Statistique Canada, 1998)[16].

16. Recherche effectuée par Paquet, Favreau *et al.* (2000).

Pour ce qui a trait au secteur d'activité de notre échantillon, nous retrouvons une grande partie des TPE étudiées dans le secteur des services tels que l'alimentation, la restauration, l'hébergement, l'environnement. La majorité des entreprises (61,5 %) exercent leurs activités de façon privée, tandis que 38,5 % des entreprises ont le statut d'organisme sans but lucratif (30,8 %) ou celui de coopérative (7,7%)[17]. En outre, on constate qu'à la différence des TPE privées la plupart des entreprises à statut OBNL ont plusieurs missions, par exemple une mission d'insertion combinée à des services dans le domaine de l'alimentation/restauration ou de l'environnement (recyclage et récupération). La clientèle cible des entreprises de notre échantillon est également très diversifiée. On constate que certaines TPE destinent leurs produits ou leurs services à des groupes en difficulté dans les communautés (jeunes de moins de trente ans ou personnes âgées par exemple) et ce, surtout dans les OBNL et les coopératives. La TPE privée, quant à elle, destine principalement ses produits et ses services aux professionnels, aux commerces et aux institutions locales[18].

Les entreprises inventoriées dans cette étude ont démarré leurs activités entre 1956 et 1999, mais dans les faits la grande majorité, soit 17 entreprises, ont démarré leurs activités après 1995. Plus de 65 % ont donc moins de quatre ans (17/26). Il importe également de mentionner que ces entreprises cumulaient au démarrage approximativement une centaine d'emplois (58 à temps plein et 40 à temps partiel), tandis qu'au moment de l'enquête elles avaient une centaine d'emplois à temps plein et quelque 165 emplois à temps partiel. À cela il faut ajouter que la majorité des entreprises prévoyaient augmenter le nombre de leurs employés sur un horizon de deux ans. Les TPE soutenues par la microfinance semblent donc plutôt en croissance.

17. La composition de l'échantillon révèle un pourcentage très élevé d'entreprises d'économie sociale. Par rapport à l'ensemble de la TPE, ce n'est pas statistiquement très représentatif. Mais si l'on cible la TPE québécoise soutenue par la microfinance, on se rapproche davantage de la représentativité.

18. Notre échantillon a aussi couvert plusieurs régions du Québec et des régions économiquement différentes. Le choix des entreprises s'est aussi effectué en tenant compte des critères suivants : 1) le nombre de personnes employées, 2) l'année de démarrage, 3) le statut de l'entreprise (privée, OBNL et coopérative) et 4) le soutien obtenu par un fonds lié à la microfinance (une SOLIDE, une SADC, un CLD, un fonds communautaire, etc.). Initialement, une trentaine d'entreprises ont été contactées. De ces dernières, 26 ont accepté de participer à l'entrevue téléphonique et 22 parmi celles-ci ont bien voulu participer au sondage.

La majorité des promoteurs ont utilisé plusieurs sources de financement afin de créer un montage financier, faisant ainsi appel à des sources de financement publiques (gouvernement fédéral, gouvernement du Québec et municipalités), à des sources de financement associatives ou coopératives et aux sources de financement privées. Toutefois, ils ont tous reçu le soutien d'un fonds de développement soit sous forme de prêt, de garantie de prêt ou de subvention, ce soutien opérant à la manière d'un levier pour le montage financier en question. En moyenne, le montage financier initial, y compris la mise du promoteur, s'établit à 150 000 $. Cinquante pour cent de ces entreprises ont contribué à financer elles-mêmes leurs activités de démarrage avec des prépaiements de vente ou de contrats. Les sources de financement utilisées au moment du démarrage des entreprises sont en premier lieu des sources publiques de financement : du côté de Québec, le Fonds de lutte contre la pauvreté (Emploi-Québec), SAJE, Jeunes promoteurs du ministère de l'Industrie, du Commerce, des Sciences et de la Technologie (MICST), le ministère de l'Éducation du Québec (MEQ, les conseils régionaux de développement (CRD) et, du côté du gouvernement fédéral, surtout Développement des ressources humaines Canada (DRHC) et le Bureau fédéral de développement des régions, section Québec (BFDR-Q). En second lieu, des sources associatives ou coopératives de financement québécois sont utilisées, telles les sociétés locales d'investissement pour le développement de l'emploi (SOLIDE), Sois ton propre patron (caisses populaires), les sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC), des caisses d'économie, des associations communautaires d'emprunt, des corporations de développement économique communautaire (CDÉC), des communautés religieuses. Les sources privées de financement utilisées sont les banques, les parents et amis, des entreprises locales.

En comparant les entreprises de type OBNL et coopératives (10) avec les TPE privées (16) de notre échantillon quant à leurs sources respectives de financement, on observe généralement que les deux types de TPE reçoivent très majoritairement au démarrage un financement public (6/10 pour les premières et 12/16 pour les secondes). Ce financement est cependant différent: les TPE privées ont davantage et majoritairement recours aux SOLIDE et aux SADC (13/16), de même qu'à l'autofinancement en provenance d'investissements de particuliers (promoteurs eux-mêmes, famille et amis) et de la prévente de services (11/16). Le financement privé en provenance des banques est minoritaire (4 sur 16). Du côté des OBNL et coopératives, le financement public se rapproche davantage de la subvention (divers programmes d'insertion par exemple) complété ou précédé d'un financement plutôt associatif (CDÉC, association communautaire d'emprunt, communautés religieuses, etc.).

La qualité de l'emploi par les indicateurs socioéconomiques

Comme le montre le tableau qui suit, les 59 répondants (sur 109) représentent un nombre relativement égal d'hommes et de femmes dont l'âge moyen est d'un peu plus de 32 ans. Il s'agit donc d'abord d'un groupe de travailleurs assez jeunes ; les répondants ont de plus une scolarité assez élevée, car plus de la moitié d'entre eux ont au moins terminé des études collégiales. À cet égard, les données dévoilent que les femmes sont plus scolarisées que les hommes. Simultanément, il faut considérer que 44 des personnes sondées n'ont que le secondaire, voire le primaire comme niveau de scolarité, ce qui révèle une présence significative des moins scolarisées au sein de la TPE soutenue par la microfinance. Aussi, les répondants possèdent en moyenne trois années d'ancienneté dans des entreprises dont le jeune âge est patent (près des deux tiers ayant moins de 4 ans) et la proportion des travailleurs à temps partiel sondés est de 15,3 %. Ajoutons que leur salaire horaire moyen est de 11,36 $, salaire nettement supérieur au salaire minimum (6,90 $), et qu'il existe un écart relativement important entre les hommes et les femmes, ces dernières gagnant 1,27 $ de plus que les hommes. Enfin, les répondants reçoivent une rémunération pour une semaine de 40 heures.

TABLEAU 3.9
Profil et conditions générales de travail des répondants

	Hommes	**Femmes**	**Total**
Âge moyen	33,4 ans	32,1 ans	32,7 ans
Sexe	49,2%	50,8%	100%
Scolarité			
Primaire	6,9%	0%	3%
Secondaire	48,3%	34,5%	41%
Collégiale	17,2%	34,5%	26%
Universitaire	27,6%	31%	29%
Ancienneté	3,2 années	3,1 années	3,16 années
Salaire moyen	10,68 $/h	11,95 $/h	11,36 $/h
Nombre d'heures travaillées	41,2 h	39 h	40 h
Statut			
Temps plein	72,4%	96,7%	84,7%
Temps partiel	27,6%	3,3%	15,3%

Lorsqu'on les compare avec ce que prévoient les normes du travail, on constate que les salaires des répondants sont nettement avantageux, qu'ils demeurent en moyenne inférieurs à ceux du salaire moyen payé chez les hommes. Par contre, le salaire des femmes de l'échantillon suit une tendance inverse.

TABLEAU 3.10
Comparaisons relatives à certaines conditions de travail

	Échantillon sondé	Normes minimales du travail au Québec	Entreprises de moins de 19 employés
Salaire Homme	10,68 $	Minimum 6,90 $	13,87$
Salaire Femme	11,95$	Minimum 6,90 $	10,95 $
Heures de travail hebdomadaires Homme	41,2	Maximum 41,0	41,2
Heures de travail hebdomadaires Femme	39,0	Maximum 41,0	38,3
Heures supplémentaires payées	18,9% - 100% 26,4 % non payées 54,7 % temps repris	150 % après 41,0 h	n.d.

Que pouvons-nous conclure de ces deux tableaux du point de vue de la qualité des emplois sur le registre socioéconomique ? La comparaison avec les entreprises de 20 à 99 employés nous amènerait à considérer ces emplois comme étant des emplois parmi les moins rémunérés de l'économie pris dans son ensemble. À titre d'exemple, le salaire horaire moyen de 13,87 des hommes passe à 15,30 $ dans les entreprises de plus de 20 à 99 employés et à 20,16 $ dans les entreprises de plus de 500 employés. Contrairement à l'idée reçue selon laquelle il s'agit purement et simplement d'un «cheap labor » et de travail précaire, on observe que les salaires moyens des répondants sont nettement supérieurs au plancher prévu par les normes minimales québécoises du travail, que l'ancienneté de trois ans ne semble pas traduire une précarité marquée et que les femmes s'en tirent plutôt bien. Alors qu'aucune différence significative n'existe quant au

nombre d'heures hebdomadaires rémunérées, la situation diffère lorsqu'il est question de comparer la rémunération du temps supplémentaire avec ce que prévoient les normes du travail.

Selon les normes, la rémunération est haussée à 150 % du salaire à la 42e heure de travail. Il s'agit là d'une obligation légale pour tout employeur au Québec. Pourtant, pour 26 % des répondants, les heures supplémentaires ne sont pas payées, pour 19 % elles sont rémunérées à 100 % et pour 55 % elles sont compensées en temps de congé. La qualité de la compensation des heures supplémentaires est donc ici en bas des standards si l'on s'en tient aux indicateurs traditionnels. En revanche, il faut tenir compte de la spécificité de ce sous-marché dans lequel les heures supplémentaires n'ont pas la même signification, parce qu'il sert à consolider l'entreprise et donc à lutter contre les facteurs de précarité du travail ou, dans le cas des entreprises d'économie sociale, il est consacré à la construction du projet collectif d'entreprise.

On peut donc conclure de cette analyse comparative liée à la dimension socioéconomique que la qualité de l'emploi dans la TPE soutenue par la microfinance n'est ni très bonne, ni très mauvaise non plus. Ces emplois ne peuvent d'abord être qualifiés de mauvais emplois, car il en ressort surtout un écart positif important par rapport à la plupart des normes minimales de travail.

La qualité de l'emploi par des critères de satisfaction (indicateurs psychosociaux et socioculturels)

En ce qui a trait à leur situation de vie socioprofessionnelle, l'enquête a révélé que les répondants avaient travaillé en moyenne 14,5 mois au cours des deux années précédant leur embauche dans l'entreprise où ils sont actuellement, que pour 32 % d'entre eux il s'agit d'un retour sur le marché du travail (dans ce groupe, 44 % étaient des hommes et 66 % des femmes) et que 59 % d'entre eux ont vu leur situation personnelle s'améliorer, tandis que 34 % maintenaient leur situation personnelle à son niveau antérieur (7 % y voient une détérioration de leur situation personnelle).

En outre, si 21 % des répondants disent n'avoir constaté aucune amélioration de leur situation financière et 24 % une légère amélioration seulement, 55 % y ont vu une amélioration importante. Une proportion de 7 % des répondants nous disent avoir bénéficié de la sécurité de revenu au cours des 24 mois qui ont précédé leur embauche dans cette organisation et 41 % de l'assurance-emploi.

Le salaire moyen des hommes qui effectuaient un retour sur le marché du travail était inférieur de 1,60 $ à celui des femmes dans la même situation. Cet écart peut probablement s'expliquer par une différence importante de scolarité chez les femmes. À partir des données recueillies, on peut affirmer que l'obtention de ce type d'emplois permet à une majorité de personnes d'améliorer leur situation de vie et facilite leur réintégration au marché du travail. Plus précisément mais aussi plus prudemment, nous dirions que ce type de travail et d'entreprises paraît potentiellement favorable à la prise en compte d'une catégorie de personnes vivant des difficultés d'insertion socioprofessionnelle (sinon inscrites dans un processus d'exclusion) et à une prise en compte de l'égalité des chances entre hommes et femmes[19].

Comme dernier élément d'analyse de la dimension socioculturelle de la qualité de l'emploi, nous présentons les résultats globaux liés aux différents indices de satisfaction au travail.

TABLEAU 3.11
Les résultats aux différents indices de satisfaction

Facteurs	**Résultats sur 5 (1 = pas satisfait et 5 = très satisfait)**
Indice général de satisfaction au travail	4,0
Satisfaction intrinsèque	4,3
Satisfaction extrinsèque	3,2
Satisfaction des relations avec la direction	4,1
Satisfaction de l'emploi comme outil d'intégration sociale	4,1
Satisfaction des lieux et des instruments de travail	3,9
Satisfaction des relations personnelles	4,2

19. Certaines études ont plutôt tendance à inverser la position en affirmant par exemple que le travail autonome défavorise les femmes : ce travail serait précaire et moins bien payé que pour les hommes chez 75 % d'entre elles *(Gender and Self-Employement in Canada: Assessing Trends and Policy Implications*, K.D. Hugues *(Le Devoir*, 3 octobre 1999, p. C3). Mais, dans ce dernier cas, les référents sont très classiques et, donc, ne tiennent pas compte de la dimension psychosociale. Il faut également considérer qu'il y a ici des résultats différents très précisément parce que nous avons étudié les TPE soutenues par la microfinance et non les TPE en général.

Il n'existe pas de données publiques sur le degré moyen de satisfaction au travail des employés des petites ou des grandes entreprises. Toutefois, des sondages nationaux dont les résultats sont publiés à l'occasion dans les médias indiquent que les travailleurs sont généralement plus satisfaits qu'insatisfaits de leur travail. Les articles scientifiques qui utilisent la satisfaction au travail comme variable dépendante ou indépendante confirment cette tendance. Sur une échelle de 1 à 5, nous pouvons situer le degré moyen de satisfaction à approximativement 4,0. Un indice de satisfaction qui comporterait un écart sensible à cette moyenne devient un indicateur de bonne ou de mauvaise qualité de l'emploi.

Les résultats à l'indice général de satisfaction au travail du tableau 3.11 sont de 4,0, ce qui représente un degré de satisfaction comparable à celui d'autres études. Les autres indices sont aussi comparables, se situant entre 3,9 et 4,3, à l'exception de celui de la satisfaction extrinsèque, qui comporte un degré de satisfaction nettement inférieur. Ce dernier indice comprend des questions relatives aux salaires et avantages sociaux. Les faibles résultats ne font que confirmer les indicateurs objectifs externes qui montraient un retard dans les salaires et les bénéfices marginaux des emplois offerts par ces entreprises. On peut en conclure que ces employés, qui sont moins bien payés que ceux des autres types d'entreprises (PME et grande entreprise), le savent et en sont peu satisfaits. Le degré moyen de satisfaction au travail cache souvent des réalités qui se situent aux limites inférieures ou supérieures, la moyenne nivelant les différences. Il nous a donc semblé important d'examiner la satisfaction au travail de différents sous-groupes de l'échantillon (sur la base du sexe, de l'âge, de la scolarité, de l'ancienneté, du salaire, du statut d'emploi et du type d'entreprise), de façon à voir si des écarts importants existaient entre eux.

De façon générale, les femmes se sont montrées un peu plus satisfaites de leur emploi que les hommes, l'écart le plus important se situant sur le plan des salaires. La comparaison entre les groupes d'âge révèle des différences relativement marquées, les travailleurs de plus de 40 ans étant plus satisfaits et les moins de 25 ans moins satisfaits. Les écarts atteignent presque un point en ce qui regarde les dimensions générales, extrinsèques et les relations avec la direction. Les emplois offerts aux moins de 25 ans pourraient peut-être être de moins bonne qualité ou peut-être moins bien répondre aux aspirations des travailleurs plus jeunes. Habituellement, les données sur l'âge et sur l'ancienneté sont fortement corrélées. Cet échantillon ne diffère pas de cette tendance, puisque les répondants avec le plus d'ancienneté se sont montrés plus satisfaits de leur travail. Les résultats sur l'ancienneté révèlent des tendances cependant beaucoup moins claires que

celles qui sont sur l'âge. En effet, les écarts ont été moins grands et la relation n'est pas nécessairement linéaire. Sur plusieurs indicateurs, les groupes les plus satisfaits ou insatisfaits sont les groupes du centre de la distribution. En raison de ce qui précède et du jeune âge des entreprises sondées, il nous semble que les résultats regroupés sous l'âge sont plus fiables que ceux qui sont réunis sous l'ancienneté.

Les regroupements sous la variable scolarité n'ont pas été non plus linéaires. Les travailleurs les plus satisfaits se retrouvent dans un des trois groupes selon la dimension examinée. Il est donc difficile de tirer quelques conclusions, si ce n'est que les travailleurs les moins scolarisés sont dans l'ensemble un peu plus satisfaits, leurs attentes étant sans doute moins grandes par rapport à l'emploi. Le même type de relation existe avec la variable salaire. En effet, les groupes les plus satisfaits se retrouvent au milieu de la distribution. Les deux derniers regroupements révèlent cependant des degrés de satisfaction qui varient grandement. Tout d'abord, nous avons constaté une différence marquée entre la satisfaction des travailleurs à temps plein et celle des travailleurs à temps partiel, le dernier groupe étant beaucoup moins satisfait que le premier.

Quoique dans une proportion moindre, il existe aussi des écarts dans chaque dimension de la satisfaction au travail entre les travailleurs de deux types d'entreprises. En effet, les travailleurs dans les entreprises privées sont beaucoup moins satisfaits que ceux des entreprises d'économie sociale, ce qui va à l'encontre des stéréotypes concernant les entreprises d'économie sociale, considérées comme des pis-aller dans certains milieux. Bref, les comparaisons intergroupes font ressortir une plus grande satisfaction au travail des femmes, des travailleurs de plus de 40 ans, des travailleurs à temps plein et des travailleurs des entreprises qui ne visent pas le profit.

Une deuxième enquête auprès de 369 entreprises de la nouvelle économie sociale

Mis en place lors du Sommet socioéconomique de 1996, le Plan d'action pour l'économie sociale a fait l'objet d'une recherche évaluative (Comeau *et al.,* 2001). Rappelons que ce plan d'action était constitué de différentes mesures plus ou moins originales (Politique familiale, Fonds de lutte contre la pauvreté, Programme d'exonération financière pour les services d'aide domestique, Fonds d'habitation communautaire, Fonds de développement des coopératives funéraires, entre autres) et constituait un partenariat composé de représentants de divers ministères québécois, des réseaux coopératif et communautaire, des syndicats et du secteur privé. Au 31 mars 2000, le Bureau du Sommet du Québec et de la jeunesse estime

que le gouvernement du Québec y avait investi 988 millions de dollars, dont 780 millions uniquement pour les centres de la petite enfance, pour la création de 13 873 emplois.

Les résultats de la recherche évaluative reposent sur les réponses de 369 entreprises à un questionnaire détaillé portant sur divers aspects économiques, sociaux et institutionnels, et rempli à l'automne 1999. Ces entreprises ont 8 705 employés. Cet échantillon est considérable et représentatif des 1183 entreprises appuyées d'une manière ou de l'autre par le Plan d'action. Les répondants proviennent de 206 centres de la petite enfance (55,8 % de l'échantillon), de 59 entreprises d'aide à domicile (16,0 %), de 21 centres de travail adapté (5,7 %), de 21 entreprises d'insertion (5,7 %), de 20 initiatives en habitation communautaire (5,4 %), de 11 coopératives funéraires (3,0 %) et de 31 entreprises appartenant à divers secteurs.

Parmi les différents volets traités dans cette recherche, la question des conditions de travail retient notre attention. Le tableau suivant présente le salaire horaire moyen payé aux femmes et aux hommes, selon la fonction exercée dans les entreprises, et ce, dans différents secteurs.

Ces données appellent un certain nombre de commentaires. Pour toutes les entreprises étudiées, le salaire horaire moyen à la production se situe à 11,20 $ pour les femmes et à 10,73 $ pour les hommes. Le taux horaire augmente sensiblement pour les cadres, puisqu'il atteint 18,02 $ pour les femmes et 18.36 $ pour les hommes. Ces données rejoignent celles de l'étude précédente, mais elles permettent de distinguer plus clairement entre les fonctions exercées et entre les secteurs. Voyons d'un peu plus près les variations que permettent de faire ces distinctions.

Il existe des disparités entre les secteurs. En effet, on retrouve les salaires les plus élevés dans les centres de la petite enfance, et ce, pour toutes les fonctions, sauf la fonction cadre qui est mieux rémunérée dans la catégorie regroupant les centres de travail adapté et les coopératives forestières. Par ailleurs, c'est dans le secteur de l'aide à domicile que les salaires sont les moins élevés. Au moins deux explications peuvent être avancées. La première est que les employés des centres de la petite enfance sont syndiqués à 27 %, d'après les données de l'étude ; aucune entreprise d'aide à domicile n'a déclaré être syndiquée. La deuxième est qu'il s'agit d'un secteur plus ancien que l'aide domestique. En effet, d'après d'autres données de l'étude, 44 % des entreprises d'aide domestique sont apparues après 1996, alors que 28 % des centres de la petite enfance ont été créés depuis cette même année. D'autres informations provenant de la même étude portent à croire que les conditions de travail peuvent connaître une amélioration dans une

TABLEAU 3.12
Taux horaire moyen par secteur selon le sexe et la fonction d'emploi

	Femme		Homme	
	Moyenne (écart-type)	**N***	**Moyenne (écart-type)**	**N***
	Centres de la petite enfance			
Production	12,48 (1,66)	n = 109	12,09 (1,68)	n = 33
Support	12,69 (2,27)	n = 101	11,62 (1,61)	n = 23
Cadre	19,16 (3,38)	n = 102	18,98 (4,11)	n = 20
	Entreprises d'aide à domicile			
Production	8,69 (1,60)	n = 41	8,72 (1,60)	n = 36
Support	10,48 (1,54)	n = 38	10,50 (1,34)	n = 10
Cadre	14,59 (3,16)	n = 35	15,03 (3,40)	n = 14
	Centres de travail adapté et coopératives forestières**			
Production	8,94 (1,53)	n = 20	11,32 (3,88)	n = 25
Support	11,08 (2,83)	n = 18	11,54 (2,46)	n = 7
Cadre	18,94 (3,89)	n = 10	20,53 (4,54)	n = 18
	Autres			
Production	11,55 (3,76)	n = 27	11,19 (3,27)	n = 27
Support	11,26 (2,23)	n = 34	11,30 (1,33)	n = 11
Cadre	17,84 (4,29)	n = 23	18,14 (4,45)	n = 24
	Total			
Production	11,20 (2,63)	n = 197	10,73 (2,95)	n = 121
Support	11,85 (2,37)	n = 191	11,32 (1,65)	n = 51
Cadre	18,02 (3,91)	n = 170	18,36 (4,51)	n = 76

* N : nombre d'entreprises ayant donné l'information.

** À des fins de comparaisons statistiques, ces deux secteurs ont été regroupés dans l'étude. Ils affichent des missions différentes, mais partagent le fait d'avoir un nombre relativement élevé d'employés, des revenus élevés et de faire peu appel au bénévolat.

Source : Comeau *et al.*, 2001.

conjoncture favorable. Ainsi, entre 1996 et 1999, pour toutes les entreprises étudiées, les salaires horaires moyens à la production ont augmenté de 12,6 % pour les femmes et de 11,1 % pour les hommes, ce qui représente une amélioration réelle même en tenant compte de l'inflation.

La comparaison des salaires entre les hommes et les femmes offre un portrait nuancé. Globalement, les écarts entre les hommes et les femmes sont plutôt faibles : tous secteurs confondus, les femmes sont un peu mieux payées que les hommes à la production et à la fonction support, alors que les cadres masculins sont un peu mieux payés pour cette fonction. Dans les centres de la petite enfance, les femmes sont légèrement mieux payées que les hommes. C'est surtout dans les centres de travail adapté et dans les coopératives forestières (secteurs dont 75% des employés sont des hommes) que les écarts salariaux en faveur des hommes sont les plus prononcés.

Ces données confirment celles de l'étude précédente (Paquet, Favreau *et al.,* 2000). Les salaires versés dans les entreprises de la nouvelle économie sociale se comparent avantageusement à ceux des TPE de même taille. Les données montrent aussi que, globalement, les écarts salariaux entre les femmes et les hommes sont moins prononcés que dans les TPE traditionnelles.

Entreprises locales et microfinance : mise en perspective

La qualité de l'emploi

Les TPE pâtissent de clichés simplistes : elles ne créeraient que des emplois précaires et des emplois de mauvaise qualité. Les résultats globaux de nos enquêtes se révèlent assez éloignés de ce stéréotype lorsqu'on étudie la dynamique engendrée par la TPE soutenue par la microfinance : ils nous éloignent du salaire minimum, ils nous éloignent probablement aussi du travail précaire par une ancienneté relative, certes, mais néanmoins de l'ordre de 3,2 années, ils nous éloignent des très longues heures de travail (moyenne de 40 heures). Mais ils nous éloignent surtout de l'idée d'une insatisfaction généralisée, sous-entendant par là que la véritable satisfaction se retrouverait du côté de la grande entreprise (sécurité d'emploi, hauts salaires, conditions de travail conventionnées, travail à temps plein et à durée illimitée, etc.), la TPE n'étant qu'un pis-aller.

Tout en évitant d'exagérer la portée de ces grands constats, on peut faire valoir qu'une intervention de soutien aux TPE par la microfinance - intervention publique, intervention associative ou intervention mixte - en direction de ce type de travail et d'entreprises paraît potentiellement

favorable à la prise en compte des groupes en difficulté d'insertion socio-professionnelle et à une prise en compte de l'égalité des chances entre hommes et femmes. Ce type d'intervention aurait ainsi une certaine efficacité sociale. Il faut évidemment se garder d'attribuer ces résultats à la seule mise en place d'une intervention dite de microfinance, car cette intervention s'inscrit dans une dynamique plus générale, celle d'une région ou d'une communauté locale avec son actif associatif entourant l'intégration des jeunes sur le marché du travail, avec certaines de ses municipalités qui sont proactives, avec certaines de ses institutions financières locales traditionnelles qui sont plus ouvertes, avec certains services publics plus innovateurs (CLD), avec des syndicats plus socialement engagés (dans les SOLIDE). Autrement dit, la microfinance est l'une des conditions, pas *la* condition. Elle s'inscrit dans une approche plus générale, celle du développement local.

TPE et monde du travail: sommes-nous encore dans une société industrielle?

La seule référence à l'idéal type de la grande entreprise et par incidence à un certain nombre d'indicateurs bien typés et très quantitatifs (nombre d'heures travaillées et autres) s'avère à tout le moins insuffisante. Tout en considérant ces variables socioéconomiques, la sociologie qui étudie la crise de l'emploi et celle du travail (depuis la montée en force du chômage de masse) a été amenée à formuler de nouvelles analyses du travail et à signaler la nécessité d'un changement de paradigme (Perret, 1995; Castel, 1995; Lipietz, 1996) : l'industrialisation a d'abord donné naissance à une condition prolétarienne, mais les luttes du mouvement ouvrier (sur 150 ans), et les compromis nouveaux auxquels elles ont donné lieu, ont transformé cette condition prolétarienne en condition ouvrière puis en condition salariale, la grande entreprise fournissant la référence par excellence du rapport salarial moderne.

C'est ce paradigme de base qui est tombé en désuétude avec la crise du fordisme (qui est une crise de la société industrielle) et la crise du providentialisme (qui est une crise de la protection sociale qui l'accompagnait). Il y a donc recomposition obligée de l'emploi à l'intérieur de cette double crise. Et, au sein de cette recomposition, il y a montée du travail atypique, dont le travail autonome et la micro-entreprise[20]. On sait mieux aujour-

20. Entre 1976 et 1995, il s'est créé 670 000 emplois au Québec, dont 73 % sont considérés comme atypiques. Voir à ce propos l'étude de Matte, Baldino et Courchesne, *Évolution de l'emploi atypique au Québec*, ministère du Travail, Gouvernement du Québec, 1998.

d'hui que le marché du travail n'est pas qu'un lieu d'échange d'un travail contre de l'argent, qu'il est également un « engagement contre une reconnaissance » (Perret, 1995, p. 69). Le travail est un facteur de production et un vecteur d'intégration où se forge une identité. Dans cette perspective, le travail induit certes un « investissement » socioéconomique (conditions de salaire et de travail), mais aussi un « investissement » socioculturel, c'est-à-dire qu'il renvoie à la reconnaissance sociale, à la satisfaction au travail, à l'autonomie et à l'estime de soi que l'on en obtient ou pas. Bref, le travail est aussi une offre d'intégration sociale.

Le travail et l'emploi comportent une dimension immatérielle (humaine et intellectuelle), moins tangible, mais qui s'avère souvent décisive. Par exemple, les heures supplémentaires n'auront pas le même sens selon que l'on est actif dans une grande entreprise ou dans une entreprise d'économie sociale : prédominance de l'augmentation de son investissement socioéconomique dans un cas, prédominance de son engagement à se consacrer à la construction du projet collectif dans l'autre. Autre exemple, le peu de différences, dans la TPE privée ou dans la grande entreprise, entre la « direction » et les « salariés » ne peut s'expliquer de la même façon: travail proactif et plus collectif dans le premier cas, dépendance et faible identité de classe des travailleurs dans l'autre.

6. MICROFINANCE ET DÉVELOPPEMENT DES COMMUNAUTÉS : DES ARBITRAGES DIFFICILES

Si en amont, au niveau de sa mission et de ses orientations politiques, la microfinance québécoise se met en place dans un effort collectif pour développer le local, créer des emplois ou soutenir la création d'entreprises d'économie sociale, dans quelle mesure, en aval, ces objectifs sont-ils atteints? Cette question sous-entend nécessairement une tension entre une gestion adéquate du fonds lui-même et la nature de ses résultats. C'est sans doute l'originalité des fonds que d'investir directement la logique économique d'une entreprise pour remplir une mission de développement. Cette originalité inscrit les fonds dans le dilemme de toute entreprise d'économie sociale, soit celle d'un arbitrage entre leur réalité économique d'entreprise (viabilité économique) et l'accomplissement de leur mission (utilité sociale). Le dilemme est d'autant plus difficile que les fonds sont à l'œuvre dans le secteur financier, même sans but lucratif, et que leur effet de levier social détiendra de leur Mouvoir financier.

Cette partie de nos recherches s'est heurtée à une limite importante sur le plan empirique qui a néanmoins permis d'établir un premier constat : la quasi-absence de données sur l'évaluation de la performance de la microfinance et des résultats atteints socialement. Les pratiques qui existent pour chaque fonds sont peu diffusées. Cette lacune s'explique en partie par le fait que les initiatives sont récentes et, de façon plus générale, par la grande mouvance qui caractérise encore le secteur de la microfinance. Seuls les fonds les plus anciens ont un système d'évaluation relativement éprouvé. L'exemple des SADC est intéressant, puisque l'évaluation vise moins le contrôle ou une standardisation de leurs pratiques que l'amélioration de leur travail, la comparaison de résultats et l'échange d'informations entre elles. De ce point de vue, il existe une incitation à la performance que commande le rapport des activités demandé par l'État, mais les critères utilisés sont déterminés par chaque SADC en correspondance avec leur réalité socioéconomique respective. Le manque de critères adaptés à la spécificité de leurs pratiques est déploré par les praticiens eux-mêmes et tous les nouveaux fonds sont en train de développer des instruments de mesure pour outiller l'opérationnalisation de la sélection des projets et permettre une meilleure évaluation.

La microfinance québécoise émerge au carrefour du vide laissé par les institutions financières et de la trop grande normalisation des programmes publics. Par rapport aux institutions financières que la contrainte de protection de l'épargne publique rend trop sensibles au risque et aux coûts que suppose le soutien au démarrage de petites entreprises, les fonds proposent un acres élargi au capital pour une frange moins solvable, du moins au départ, d'entrepreneurs. Par rapport aux programmes publics, fortement normés par clientèle cible selon des logiques publiques d'universalité de traitement et de redistribution, la microfinance propose un fonctionnement plus souple, ciblant plutôt la qualité des projets et le potentiel de l'entrepreneur.

Les initiatives de microfinance québécoise agissent ainsi dans un créneau particulier, visant à ouvrir la voie de l'entrepreneuriat à un plus grand nombre de Québécois. Il n'en demeure pas moins que, pour la majorité de ces initiatives, leur mission sociale est soumise à une exigence de rendement minimal, si elles veulent pérenniser l'originalité de leur formule et leur capacité d'intervention, soit réussir à récupérer leur mise en investissant dans des projets qu'elles jugent gagnants (financement) ou en faisant en sorte que les projets réussissent (accompagnement). Une tension incontournable s'établit donc dès le départ entre leur réalité d'entreprise économique se livrant à la gestion de capitaux de développement et les résultats socioéconomiques qu'elles veulent atteindre.

À cet effet, il faut mentionner qu'un certain nombre de lignes de force viennent conditionner, au départ, l'arbitrage de la tension liée à l'exigence de rendement minimal :

- Ces fonds sont juridiquement autonomes par rapport à l'État (statut d'OBNL pour la plupart), bien que les principaux pourvoyeurs des capitaux soient publics. Grâce à ce statut et aux responsabilités que cela confère, les fonds sont relativement peu normés par rapport à l'atteinte de leurs objectifs, une fois leur mission et leur créneau d'intervention institutionnalisés par l'État. On mise pour ainsi dire sur la subsidiarité, soit sur la proximité des gestionnaires et partenaires avec les problématiques et les potentiels de développement de leur territoire ou de leur secteur d'intervention, pour garantir une meilleure utilisation sociale et économique des capitaux.

- Tous les fonds misent, soit à l'interne ou en référence avec d'autres organisations, sur une offre conjuguée de services financiers et de services d'accompagnement pour augmenter le taux de succès des projets. Les CLD sont même une porte d'entrée pour toute personne explorant la voie de l'entrepreneuriat en lui offrant un soutien personnalisé et de la formation, et ce, même si elle ne répond pas à tous les critères pour recevoir de l'aide financière. À ce titre, on peut parler d'un vaste apprentissage collectif en train de se réaliser sur les différentes manières de faire du développement économique aujourd'hui, à la suite de l'échec de la première vague de fonds de capitaux de développement des années 1970 et début 1980, et plus récemment par rapport aux nombreuses critiques que s'était attirées un programme québécois de soutien financier accordé par le gouvernement québécois en 1994-1995, le plan Paillé, programme qui avait opté pour des garanties de prêts gérées par les banques et qui avait connu un fort taux d'échecs à court terme.

- Hormis la tranche des petits fonds communautaires autonomes, les frais de fonctionnement permettant l'embauche des ressources humaines pour l'analyse et l'encadrement des projets sont largement supportés par l'État, ce qui allège en partie la pression au rendement sur l'avoir propre des fonds de microfinance. Toutefois, le soutien est loin d'être suffisant, puisque les capitaux apparaissent nettement dépassés par la demande, ce qui influe sur la qualité de l'encadrement et, partant, sur la survie des entreprises.

- Les agents internes proviennent en grande partie du milieu bancaire ou du secteur administratif et leur expertise est largement dominée

par la culture financière traditionnelle. À ce titre, la mixité des expertises plus spécialisées comme celles qui sont offertes par le Fonds de solidarité (FTQ) à travers les SOLIDE, celles du Comité sectoriel de la main-d'œuvre en économie sociale ou encore celles des partenariats avec les milieux d'éducation universitaire et collégiale est nettement appréciée par les fonds que préoccupe leur utilité sociale. Une formation plus adaptée des agents de développement à la mission socioéconomique des fonds reste largement à faire pour élargir la définition des « bons projets rentables » aux projets cherchant tout à la fois la viabilité économique et l'utilité sociale.

- Un arbitrage interne entre plusieurs visions de développement est susceptible de s'opérer par la gouvernance qui s'exerce dans les organismes de soutien et les conseils d'administration des fonds, vu notamment la présence d'acteurs des milieux communautaires, coopératifs, publics et syndicaux. C'est le sens qu'on peut donner à la récente institutionnalisation des CLD. La partie est cependant loin d'être gagnée en ce qui a trait à une vision plus mixte de l'économie, puisque cette nouvelle institution s'est en partie greffée à des organismes existants. En milieu rural et semi-urbain, c'est la culture des anciennes corporations municipales de développement local, dirigées par les commissaires industriels, qui pourrait dominer dans les CA des nouveaux CLD, en raison de la forte représentation (50%) des élus municipaux. En milieu urbain, l'évolution des CDÉC est à suivre, puisqu'elles ont été créées à l'origine par le milieu communautaire dans l'optique du développement économique communautaire et qu'elles peuvent compter sur plusieurs années d'expériences fructueuses. Enfin, la culture bureaucratique du ministère chargé de la sécurité du revenu pour les personnes aptes et inaptes au travail, qui entre en scène à la suite de l'arrimage des CLE aux CLD, pose aussi de nombreux défis.

- La forte décentralisation des fonds favorise une très grande implication de tous les agents salariés, partenaires d'établissements et même bénévoles qui gravitent autour de la mission socioéconomique des fonds. Cette implication déborde le champ proprement organisationnel et financier d'exploitation des fonds pour se traduire par un apport non financier et des logiques extra-économiques. En ce sens, les fonds mobilisent davantage et autrement une solidarité beaucoup plus chaude que ne pourrait le faire l'État en agissant seul. L'un des effets les plus importants sur le soutien au démarrage d'entreprises sur une base collective est le réseautage informel des entrepreneurs avec le milieu des affaires, par exemple au titre de l'échange d'infor-

mations stratégiques. En somme, les fonds matérialisent un important capital social autour des entrepreneurs, qui augmente leur potentiel personnel de réussite.

- Les fonds locaux agissent dans le cadre d'une planification stratégique du développement socioéconomique local qui doit en principe guider la sélection des projets. Cette planification limite les effets de déplacement et de fausse concurrence avec les entreprises existantes du milieu, d'un point de vue différent des études de marché dans les plans d'affaire, en permettant de définir les besoins collectifs et en ouvrant la voie à des effets structurants plus globaux des communautés locales. Encore ici, toutefois, l'incapacité à traduire ces objectifs socioéconomiques collectifs en critères de sélection opérationnels est soulevée par de nombreux agents. En l'absence de critères opérationnels, les projets rentables à court terme et sur le seul terrain économique prennent souvent le pas sur des projets s'inscrivant dans la stratégie locale de développement.

- Finalement, une vue d'ensemble de la configuration du secteur de la microfinance québécoise donne à voir la complémentarité de certains programmes publics dans le contexte de la tension de performance. Par l'entremise de programmes sans exigence de rendement, comme le Fonds de lutte à la pauvreté ou le fonds d'économie sociale des CLD, l'État vient cautionner l'action des fonds à rendement propre dans leur phase d'expérimentation, en venant renforcer la part la plus fragile, économiquement parlant, de la mission des fonds. Le renforcement de la performance sociale des fonds prend aussi la forme d'un dispositif institutionnel beaucoup plus large d'associations et d'organismes de soutien, tels que, dans la filière de développement de l'économie sociale, le Chantier de l'économie sociale et le Comité sectoriel de formation et de planification de la main-d'œuvre du secteur. L'État occupe ainsi une place particulière, loin des logiques essentiellement économiques, et joue assez bien son rôle de soutien au secteur de la microfinance tout en favorisant l'atteinte concrète des objectifs sociaux et économiques de développement des fonds eux-mêmes.

7. EN GUISE DE CONCLUSION

Ce chapitre se termine par une exploration des conditions pouvant permettre à la microfinance et aux TPE de constituer une assise durable du développement local.

6.1. Microfinance et TPE, un levier de développement des communautés

La microfinance est un dispositif qui s'inscrit et s'appuie sur une mobilisation sociale locale. Dans une période longue de chômage de masse, créer des emplois sert à deux choses : 1) offrir un tremplin pour mobiliser les principaux acteurs économiques et sociaux d'une communauté et donc contribuer à affermir celle-ci ; 2) soutenir la revitalisation de certains secteurs délaissés des économies locales, mais aussi refaçonner des économies locales pour les moderniser.

Si l'on veut favoriser le développement de ce sous-marché en considérant qu'il peut avoir un apport propre sur le plan économique, c'est-à-dire contribuer à la revitalisation des secteurs délaissés de l'économie locale et contribuer au refaçonnage de celle-ci, et, sur le plan social, favoriser une certaine insertion socioprofessionnelle de groupes en difficulté; si on ne le considère pas comme un marché plus ou moins parallèle et temporaire (en attendant que la crise nous quitte), il faut alors que l'offre financière soit adaptée.

Notre enquête a montré l'importance pour les projets d'opérer par montages financiers, ce qui implique que l'offre financière pour ce type de travail et d'entreprises s'articule autour de la spécificité de ce marché : être une niche ou un créneau, **celui du développement économique et social de territoires.** En d'autres termes, pour favoriser d'indispensables montages financiers, il faut une offre financière adaptée, c'est-à-dire :

1. Une organisation de l'offre en fonction de ce type spécifique de travailleurs et d'entreprises, une logique qui est tournée vers le potentiel des projets plutôt que vers les garanties (logique habituelle des institutions financières).
2. Une offre financière qui prend en compte l'importance du suivi et de l'accompagnement. Toutes les entreprises étudiées ont fait des montages financiers. La microfinance leur a servi de levier, mais cet effet de levier n'est pas mécanique. Il faut un accompagnement qui 1) fournit une information financière de qualité ; 2) favorise une mise en réseau.
3. Une modification radicale des critères habituels de soutien : par-delà les indicateurs financiers habituels, il faut prendre en compte la crédibilité et la motivation du promoteur, la pertinence économique et

sociale du projet sur le plan local, la qualité du réseau d'appartenance du porteur de projet (Lebossé, 1998, p. 122). Voilà ce qui constitue des éléments clés.

Si l'on considère ce marché comme temporaire, instable, conjoncturel, si l'on estime qu'il y aura un « retour à la normale », c'est-à-dire le retour majeur de l'emploi dans la grande entreprise, alors encourager ce sous-marché relève strictement de la gestion sociale de la pauvreté par temps difficiles avec un État qui à la limite pourrait s'en tenir à des politiques d'indemnisation plus consistantes (des personnes en chômage comme des personnes à l'aide sociale).

Si, par contre, ce marché est vu comme devant tenir la route dans la durée parce qu'il s'inscrit non pas dans la fin des économies locales et régionales, mais bien dans leur transformation (nécessaire économie de proximité pour certains biens et services par exemple), et donc qu'il y a là l'existence d'un créneau durable ; si, comme l'a révélé le sondage, les employés de ce sous-marché en retirent un certain nombre de bénéfices socioéconomiques et socioculturels, alors il faut encourager sa structuration, sa croissance, sa mise en réseau. Et, en bout de ligne, des emplois qui peuvent améliorer les conditions de vie personnelle et professionnelle.

Si l'on considère que le rôle de l'État est d'intervenir activement sur le marché de l'emploi ; si l'on prend acte de la transformation de la composition sociale des personnes à l'aide sociale (85 % de ces personnes sont aptes au travail et elles sont de plus en plus jeunes) ; si l'on tient compte du plafonnement de l'emploi - voire de son sous-développement - dans la grande entreprise publique et privée[21], alors des mesures dites « actives » prennent tout leur sens : la microfinance fait partie des nouveaux dispositifs qui favorisent pour certaines catégories de chômeurs et d'assistés sociaux leur insertion ou réinsertion sur le marché du travail, et dans certains cas, un horizon positif insoupçonné.

Les organisations syndicales québécoises ont compris l'importance de regrouper de façon spécifique les travailleurs autonomes en tenant pour acquis qu'aujourd'hui la tendance est là pour rester et qu'il faut y faire face, plutôt que d'attendre des jours meilleurs qui ne s'annoncent pas depuis des lunes. Autrement dit, c'est l'une des façons pour certains chômeurs et

21. La croissance au Québec n'a pas créé suffisamment d'activités pour récupérer les emplois perdus lors des récessions de 1981-1982 et de 1991-1992 (Matte, Baldino et Couchesne, 1998).

prestataires de l'aide sociale de retourner sur le marché du travail, ce qui, pour un syndicalisme social (c'est-à-dire voulant prendre en compte l'ensemble des travailleurs et non pas les seuls membres de son organisation), n'est pas négligeable. La TPE québécoise peut aussi compter sur des fonds de développement (SOLIDE par exemple) et sur des instances locales et régionales (CLD, SADC et CRD) auxquelles les syndicats participent.

C'est ainsi qu'au nombre des emplois créés et des montants investis par les fonds locaux nous pouvons relever des résultats fort significatifs si l'on prend pour exemples le réseau des SADC et celui des SOLIDE :

1. Les 54 SADC du Québec ont, depuis leur arrivée au début des années 1990, directement contribué à la création de 14 850 emplois par leur soutien à 3000 projets ;
2. Les 86 SOLIDE ont quant à elles généré, pour la seule année 1999 (et presque autant en 1998 avec 75 SOLIDE en activité), la création ou le maintien de 6 800 emplois.

Faute d'accès à des données plus détaillées pour ces réseaux, il est impossible d'en savoir plus sur la clientèle touchée, la durée de vie des entreprises ou les retombées directes et indirectes sur les collectivités. On peut seulement présumer des effets structurants de ces investissements sur l'organisation des communautés et de l'économie. Reste comme indicateur leur effet de levier sur la valeur totale des projets : par exemple, les SOLIDE ont autorisé le financement de 22,8 millions de dollars pour des projets totalisant 195 millions. Du point de vue du développement local ou régional, ces résultats peuvent signifier l'arrêt de la spirale du déclin et parfois le début d'un processus de revitalisation économique, sans compter que cela peut avoir des répercussions positives pour les personnes engagées dans ces projets.

6.2. La microfinance : une formule originale de partage collectif des risques

La microfinance québécoise matérialise une nouvelle formule originale de partage collectif des risques avec des partenaires financiers, qui élargit globalement l'assiette de capital offert pour le développement local, la création d'entreprises et l'emploi. Si l'État canadien et l'État québécois demeurent les principaux pourvoyeurs de fonds (capitalisation directe, indirecte et soutien au fonctionnement) en étant responsables de plus des trois quarts de l'enveloppe globale, la microfinance trouve un nouveau joueur d'importance

dans le Fonds de solidarité (FTQ), qui décentralise près de 125 millions de dollars (23 millions vers les SOLIDE et 102 millions vers les fonds régionaux de solidarité). Toutefois, la contribution publique en direction des régions et des communautés locales demeure la plus déterminante. Dans le cas des fonds destinés à l'économie sociale, le financement provient principalement de l'État québécois et secondairement de partenaires privés et de partenaires coopératifs. Enfin, dans le cas des fonds autonomes, le financement provient surtout de la société civile et du secteur privé mais sur une base très localisée (partenariat entre entreprises, fondations, organisations religieuses, syndicats, particuliers), bien que des contributions municipales aient été relevées. Outre le financement direct, la dépense publique prend aussi des formes incitant à la participation du milieu ou celle d'une taxe spéciale prélevée parmi les entreprises et les contribuables comme dans le cas, toutefois temporaire, du Fonds de lutte à la pauvreté.

Dans tout ce développement, on retiendra que la participation financière du milieu des affaires et de la grande entreprise demeure mineure. Le secteur privé n'a pas été un partenaire déterminant dans la filière du développement local. Par ailleurs, dans la filière de l'économie sociale et de l'emploi, les partenariats avec le privé sont plus importants mais dans le cadre d'engagements relativement conjoncturels, comme en témoignent entre autres le Fonds de lutte contre la pauvreté et dans une moindre mesure le Réseau d'investissement social du Québec (RISQ). Relevons notamment la timidité de l'apport du milieu bancaire, malgré les profits faramineux réalisés au cours des dernières années, et la relative absence de contribution au niveau national du Mouvement Desjardins, bien que des caisses populaires s'impliquent localement, notamment à travers la récente diffusion de l'initiative « Sois ton propre patron » et d'un programme de financement des travailleurs autonomes.

Le partenariat pour la gestion des fonds (principalement la gouvernance locale, et plus généralement la présence de divers acteurs aux conseils d'administration, dans les comités de sélection des projets ou dans le cadre d'un mentorat) offre des garanties financières et politiques que ne pourrait offrir l'État à lui seul. Ainsi, la décentralisation et le partenariat comportent les avantages de la subsidiarité et notamment d'une implication qui se traduit aussi par une importante contribution non financière de la part d'individus et de groupes sociaux, ou de chefs d'entreprises locales par le mentorat. Par ailleurs, alors que la décision du gouvernement d'aider une entreprise en difficulté est de plus en plus controversée, même s'il ne s'agit plus de subventions mais bien toujours de prêts ou de garanties

offertes par l'entremise de ses sociétés d'État, la décision d'un fonds de microfinance géré en partenariat garantit en quelque sorte un meilleur dosage des logiques d'action publique et de l'intérêt financier.

L'approche québécoise de la microfinance ne constitue pas pour autant une solution sans problèmes et sans fragilité. La microfinance servant de levier collectif de développement, et l'État soutenant principalement la capitalisation et le fonctionnement des filières du développement local et de l'économie sociale, plusieurs groupes sociaux ou communautés locales moins favorisés sont néanmoins dans l'obligation de se doter de fonds communautaires autonomes qui, eux, ne reçoivent pas le soutien nécessaire. L'existence de ce « tiers secteur d'initiatives de microfinance », à la lisière du microcrédit, témoigne sans doute d'un revers important de ce modèle où les partenariats s'institutionnalisent au niveau national. Ces fonds autonomes sont dans une situation plus précaire que les autres, puisqu'ils ne peuvent avoir accès à des programmes de soutien qui leur conviendraient. Le cas de l'ACEM, qui existe depuis 1987, montre à l'évidence qu'un petit fonds ne peut autofinancer les frais de fonctionnement (pour une capitalisation de 600 000 $, il lui faut supporter des frais de fonctionnement de l'ordre de 150 000 $ par année). Par ailleurs, les fonds autonomes non soutenus par l'État se situent dès lors dans un contexte de concurrence plutôt que dans un contexte favorisant le partenariat.

Cela étant dit, les États fédéral et québécois ne délaissent pas pour autant l'objectif de la redistribution, mais cette dernière s'établit aussi selon une logique plus régionale, accordant de plus grandes enveloppes aux quartiers urbains et aux communautés rurales défavorisées. Ainsi, toutes les communautés locales au Québec disposent d'un CLD, mais bénéficient d'une enveloppe accordée en fonction des besoins locaux; les SADC fédérales de leur côté n'existent que dans les régions plus défavorisées. À l'évidence, la microfinance ne suffira pas à résoudre les problèmes de chômage et de pauvreté et elle doit être complétée par d'autres programmes. En ce sens, des initiatives comme le Fonds de lutte contre la pauvreté et le soutien direct à la création et au maintien d'entreprises d'insertion, d'organisations communautaires de formation de la main-d'œuvre et d'agences de développement local (CDC et CDÉC en région...) peuvent favoriser chez ces dernières une certaine stabilité que la microfinance ne peut assurer toute seule.

CHAPITRE 4

ENTREPRISES SOCIALES
Des pratiques innovatrices d'insertion par le travail

Nous avons fait référence dans les chapitres précédents à la conjoncture des dix dernières années qui a favorisé l'émergence d'une nouvelle génération d'organisations et d'institutions dont la plupart sont liées assez directement à l'économie sociale et au développement local, nouvelle génération fruit d'un métissage ou du croisement de la mobilisation de la société civile et de volonté de réforme de certains secteurs de l'État québécois. Dans le présent chapitre, nous voulons mettre en relief des expériences innovatrices d'insertion par le travail, expériences également fondatrices qui ont précédé et influencé par leur présence et leur visibilité - portées qu'elles étaient par des mouvements sociaux - la création des filières institutionnelles d'économie sociale et de développement local. Aujourd'hui, tout comme les expériences novatrices de la microfinance, elles s'inscrivent désormais dans un nouvel environnement : l'économie sociale locale et régionale est non seulement en interaction avec le service public local de santé et de services sociocommunautaires, mais cohabite également avec le service public de l'emploi (les CLE) et le service public local de développement (les CLD), de même qu'avec d'autres dispositifs mis en place dans les suites du Sommet de 1996, comme le Fonds de lutte contre la pauvreté.

1. EN GUISE D'INTRODUCTION : ENTREPRISES SOCIALES ET ORGANISATION COMMUNAUTAIRE

En principe, les initiatives de l'économie sociale et du développement local ne cherchent pas à régler des problèmes sociaux (pris séparément les uns des autres), mais bien à répondre à une question sociale qui est globale (Castel, 1995; Rosanvallon, 1995) et qui se pose aujourd'hui en termes nouveaux, notamment en termes d'exclusion (Paugam, 1996), de désinsertion (Gaulejac *et al.*, 1994), de désaffiliation (BIT, 1998; Castel, 1995) ou de déchirure sociale (Lipietz, 1996). Les initiatives locales québécoises qui tentent de faire face à cette nouvelle question sociale ont introduit parmi d'autres notions dans l'espace public celle d'insertion comme nouveau champ d'activité, d'où un certain nombre de réformes activant des politiques sociales et de l'emploi ici (celle qui donne naissance à Emploi-Québec) et ailleurs, notamment en Europe (Defourny, Favreau et Laville, 1998).

Entreprises sociales et organisation communautaire

Dans la lutte contre l'exclusion, pour échapper à l'engrenage de l'assistanat et pour favoriser *l'empowerment*, des mouvements sociaux locaux ont développé leur capacité de proposition en stimulant des activités dans le cadre d'entreprises (collectives ou sociales) combinant la viabilité économique (et donc des revenus relativement stables) et l'utilité sociale, notamment dans le vaste secteur de l'environnement (récupération, recyclage de bicyclettes, de vêtements, d'appareils ménagers, d'ordinateurs, de déchets domestiques, industriels et commerciaux...), dans celui de l'alimentation (restauration, traiteurs, magasins-partage, groupes d'entraide de type cuisines collectives, coopératives d'achat), dans celui de la formation de la main-d'œuvre (jeunes, femmes, nouveaux immigrants), dans l'aide à domicile, dans l'informatique communautaire, etc. Ce faisant, ces initiatives participent toutes comme celles de la microfinance à la recomposition des économies locales.

L'entrepreneuriat collectif et social : une stratégie d'organisation communautaire

L'entrepreneuriat collectif et social dans le champ de l'insertion fait partie des stratégies nouvelles de l'organisation communautaire. À la différence de l'entrepreneuriat individuel (travail autonome ou micro-entreprise privée), l'entrepreneuriat collectif s'inscrit plus directement et plus explicitement dans une perspective de développement communautaire en misant tout à la fois sur la délégation des responsabilités, l'entraide, l'autonomie et

la démocratie. Ce type d'entrepreneuriat représente une intervention communautaire visant la création collective d'emplois. Dans le cas de l'entrepreneuriat privé, des personnes deviennent entrepreneurs lorsqu'elles arrivent à ramasser un capital, qu'elles perçoivent une opportunité d'affaires en créant une petite entreprise pour saisir l'occasion qui se présente. Dans le cas qui nous occupe, le processus est presque inversé : des personnes deviennent des entrepreneurs en s'associant pour créer une opportunité d'affaires qui répond à un ou des besoins qu'elles ont relevés dans leur communauté.

L'entrepreneuriat collectif est l'une des nouvelles réponses de l'organisation communautaire. Il faut bien cerner son potentiel : avant tout, une partie seulement de la population possède des aptitudes entrepreneuriales. Ces personnes disposent d'ailleurs d'un profil particulier : besoin de réalisation très aigu, penchant pour le risque et le sens de l'innovation, ayant la plupart du temps une scolarité postsecondaire, étant souvent sur la fin de la trentaine et déjà avancées dans leur carrière (Reynolds, 1991). Elles ont un réseau de relations très développé, d'où leur capacité à être bien informées et à utiliser les ressources - financières et humaines - de leur environnement. Là où l'entrepreneuriat collectif devient intéressant, c'est lorsque ces personnes (qui ont une personnalité de leader) en croisent d'autres qui sont dans le besoin (des chômeurs par exemple) et qu'une démarche collective s'enclenche. Des besoins nouveaux et un marché du travail classique relativement exigu, d'une part, des politiques d'État favorables - telles que la réduction fiscale, le soutien technique et la reconnaissance - et une communauté en processus de revitalisation économique et sociale, d'autre part, peuvent très précisément favoriser la création de ce type d'entreprises. C'est notamment ce qui est fortement perceptible dans les expériences que nous allons relater dans le présent chapitre.

À l'origine de celles-ci, une situation indésirable qui donne l'impulsion nécessaire à un groupe de personnes pour se constituer et vouloir agir exiguïté du marché du travail et désir de faire un travail qui leur convient et qui est à la mesure de leurs capacités. Lorsque le groupe commence à prendre forme, des leaders apparaissent : ce sont des gens du milieu, qui vivent la situation indésirable. Ils ont une fonction de stimulation, de socialisation et de mobilisation. Il faut aussi le soutien d'un dispositif d'accompagnement (le service d'organisation communautaire d'un CLSC ou le service d'un agent de développement d'une CDÉC, d'une CDC, d'une SADC ou d'un CLD par exemple). Le soutien de ressources provenant du monde de l'entreprise et l'inscription du projet dans un mouvement social local sont également et stratégiquement avérés.

L'entrepreneuriat collectif comporte aussi une familiarité de principes avec *l'empowerment.* Que ce soit dans des initiatives communautaires plus ou moins formelles, tels un groupe d'entraide économique ou la création d'une entreprise collective inscrite dans une démarche de développement économique communautaire, on retrouve ce processus : l'engagement volontaire, l'identité nouvelle qu'acquièrent les membres à titre d'entrepreneurs collectifs, la participation que nécessite un tel projet, le fait que la mise sur pied d'une entreprise collective soit résolument tournée vers l'action, le caractère collectif de la démarche (qui nécessite une certaine égalité entre les membres et qui donne une force nouvelle aux personnes) caractérisent globalement l'entrepreneuriat collectif et l'empowerment. Mais cette démarche, si elle a nécessité des conditions de base comme celles que nous venons de mentionner, a aussi ses exigences particulières.

Les exigences particulières de l'entrepreneuriat collectif

L'insertion par l'économique est une intervention communautaire qui s'inscrit dans la tradition du développement économique communautaire instaurée par l'ONU dans les années 1950 jusqu'à aujourd'hui à l'intérieur de diverses pratiques (Doucet et Favreau, 1991). Pour œuvrer dans ce domaine, l'expérience de l'insertion par le travail, en France par exemple, montre qu'un nombre important de dirigeants de ce type d'entreprises proviennent du secteur social (travailleurs sociaux, éducateurs, responsables d'établissements sociaux, etc.) (Comité national des entreprises d'insertion, 1994). Sans pouvoir chiffrer cette participation pour le Québec, nous savons qu'un assez bon nombre d'intervenants sociaux travaillent dans ce domaine, ce qui leur demande d'acquérir certaines habiletés, notamment dans trois domaines : l'analyse socioéconomique, l'intervention de groupe et l'entrepreneuriat collectif.

En ce qui concerne l'analyse socioéconomique, les intervenants doivent évidemment être animés par des valeurs de justice, de démocratie, de confiance dans les personnes, et par des principes associés à l'économie sociale. Ils doivent manifester un niveau élevé de conscience sociale et un vif intérêt pour les milieux en difficulté. Mais ils doivent également s'informer et réfléchir de façon constante sur les questions relatives à l'économie, aux mouvements sociaux, à la démocratisation des organisations, aux politiques publiques touchant le développement.

En ce qui a trait à l'intervention de groupe et communautaire, elle est essentielle, puisque le travail de création ou de consolidation des initiatives d'insertion par l'économique se fait essentiellement en groupe, d'une part, et en réseau au sein de la communauté, d'autre part. En cette

matière, les habiletés concernent d'abord la constitution d'un groupe qui devient éventuellement la base de l'association des personnes qui géreront collectivement l'initiative d'insertion. De plus, les capacités de former ces personnes sur des aspects légaux, administratifs et de prise collective de décisions s'avèrent cruciales pour le développement de l'activité. En outre, la résolution de problèmes et le règlement des conflits font partie de ce que doivent pouvoir faire les intervenants.

Mais pour ce qui est de l'entrepreneuriat collectif, il faut retenir que ces initiatives combinent à la fois une association et une entreprise. On peut certes distinguer analytiquement les composantes associative et entrepreneuriale, mais le défi pratique consiste à les intégrer afin de faire en sorte que le fonctionnement soit démocratique et que l'activité soit viable. La connaissance des étapes de création d'une entreprise collective, la Capacité de mettre en œuvre, d'une part, les facteurs favorables à la participation des sociétaires tels que l'information, le fonctionnement démocratique et la sociabilité (Comeau, 1995) et, d'autre part, la maîtrise de quelques notions relatives au marketing, au management et à la comptabilité, notamment, s'avèrent grandement utiles. Il faut en outre tenir compte d'une grande variété de situations. Il n'existe pas, comme nous le verrons, de modèle unique d'entreprise sociale.

L'entrepreneuriat collectif et social: règles communes mais diversité de situations

L'entrepreneuriat collectif et social est divers dans ses pratiques : des groupes d'entraide économique conduisant au démarrage d'une microentreprise (TPE), des organisations communautaires de formation à l'emploi, des entreprises d'insertion et des entreprises coopératives ou communautaires, voilà ce qui constitue déjà quatre façons de faire. Les **groupes d'entraide économique** désignent des initiatives sans statut juridique, basées principalement sur le soutien mutuel des membres du groupe. Les **initiatives de formation à l'emploi** prennent la forme d'organisations autonomes sur le plan de l'intervention, avec ou sans statut légal, créées pour offrir des services à partir de programmes publics, faisant appel à une main-d'œuvre professionnelle qui a une formation collégiale ou universitaire et qui bénéficie d'une grande autonomie dans son travail. Elles montrent cependant assez souvent une forte dépendance à l'égard du financement public. En ce qui a trait à la structure de pouvoir, diverses formes de clivage se glissent entre la direction et les employés, d'une part, et entre les intervenants et les usagers, d'autre part. Bien que ces entreprises soient des lieux d'apprentissage et des portes d'entrée sur le marché du travail, elles n'agissent que très peu sur l'offre d'emploi.

Les **entreprises d'insertion** désignent non seulement des associations comme les deux précédents types d'initiatives, mais des entreprises ayant un objectif d'insertion sociale et professionnelle de personnes en difficulté par l'exercice d'une ou de plusieurs activités économiques sur le marché. L'approche globale de l'entreprise d'insertion fait que l'entreprise devient un dispositif organisationnel offrant un travail contractualisé (salaire), un espace de travail utile socialement et inscrit sur le marché, de même qu'un temps de construction d'un projet de vie pouvant faire naître un désir de qualification. Les entreprises d'insertion procurent des emplois réguliers à temps plein ou à temps partiel, de même que des stages qui sont autant d'occasions pour les participants d'acquérir une expérience de travail. Mais elles ont leurs problèmes particuliers : encadrement des stagiaires, implication de ces derniers dans l'entreprise, roulement des stagiaires, incertitude quant au renouvellement du financement public.

Ces entreprises adoptent le statut de coopératives ou d'OBNL et possèdent donc un double caractère, à la fois entrepreneurial et associatif, en se manifestant sur le marché par des activités de production ou de vente de biens et de services. Dans une perspective d'insertion professionnelle, les **coopératives de travail** se situent également dans cette mouvance bien qu'elles soient nées plus tôt dans le temps. Avant 1970, les coopératives forestières occupaient déjà ce terrain. Dans les années 1980, la conjoncture économique et les aspirations particulièrement de jeunes travailleurs en faveur de l'autonomie au travail ont contribué à la naissance de nombreuses coopératives de travail. Ce dynamisme fait que les deux tiers des coopératives de travail résultent non pas de la reprise d'une entreprise privée, mais d'une création originale[1]. Ces coopératives ont elles aussi leurs problèmes particuliers : problèmes d'investissement au démarrage, d'inscription dans un réseau plus large et de capital culturel de leurs participants. À ces coopératives de travail s'ajoutent depuis peu les **coopératives de solidarité,** qui réunissent salariés et usagers dans une même entreprise.

2. INSERTION, ENTREPRISES DE PROXIMITÉ ET REVITALISATION DES ÉCONOMIES LOCALES

Eu égard à l'économie sociale dans le champ de l'insertion, il nous apparaissait nécessaire de faire des choix de pratiques permettant d'éviter des

1. En 1996, les coopératives de travail regroupaient plus de 3 000 membres, alors que près de 1 850 employés travaillaient dans une centaine de coopératives de travail autres que forestières (Direction des coopératives, ministère de l'Industrie et du Commerce, 1998).

études de cas trop typés ou insuffisamment contrastés. Afin de ne pas nous retrouver surtout dans des entreprises émergentes (et il y en a beaucoup) dont la plupart sont encore relativement fragiles, nous présentons des expériences qui ont, plus ou moins, dix ans d'existence, ce qui signifie très clairement que ces entreprises ont franchi le cap de la survie. Nous rapportons des expériences vécues dans plusieurs régions du Québec (l'Est du Québec, la région de Québec, la région de Montréal/Montérégie et l'Outaouais), dans des créneaux d'intervention fort différents : entraide communautaire dans le secteur de l'alimentation, organisations communautaires investies dans la formation locale de la main-d'œuvre, entreprise de proximité dans l'aide à domicile, environnement (recyclage et récupération), protection et mise en valeur du milieu naturel et informatique communautaire. En même temps nous vous présentons des expériences très fortement liées au mouvement communautaire ou au mouvement des femmes (ou les deux à la fois), la plupart du temps soutenues directement ou indirectement par des organisations syndicales. Le parcours d'insertion de chacune de ces expériences nous permettra de cerner la portée de leur contribution en matière de qualité d'insertion et de changement pour les groupes et les communautés concernés.

Dans un premier temps, nous faisons une distinction analytique entre l'insertion sociale et l'insertion socioprofessionnelle, la seconde étant la plus exigeante et succédant en principe à la première. Mais, dans les faits, on verra une interdépendance entre ces deux types d'insertion, interdépendance aussi forte que celle qu'on retrouve entre l'exclusion sociale (faible réseau de relations interpersonnelles) et l'exclusion professionnelle (chômage et précarité d'emploi). Une forme ou l'autre d'exclusion place les personnes en situation de vulnérabilité, et l'exclusion à la fois sociale et professionnelle peut conduire les personnes à la désaffiliation (Castel, 1995). Dans la pratique, l'insertion sociale et professionnelle comporte plus d'engagements en temps et en ressources, parce qu'elle engage la création d'une entreprise collective et des défis liés au marché.

On verra également que chaque expérience a son apport propre. Ainsi, la Cuisine collective Hochelaga-Maisonneuve offre l'occasion de présenter plus longuement l'insertion sociale et le problème de la participation des membres à une association. La présentation de Ficelles, un organisme d'insertion pour les femmes, soulève la question des approches (sectorielle ou globale) d'intervention en faveur de l'insertion. L'expérience de Recyclage Vanier, celle de l'Atelier du Chômeur dans le domaine de l'insertion et de l'environnement et celle de la Puce communautaire dans le secteur de l'informatique permettent d'aborder l'émergence d'entreprises collectives créatrices d'emplois dans des créneaux de marché très

compétitifs par rapport à l'entreprise privée. La Coopérative de services à domicile Avantage nous amène à examiner les effets d'un changement interne majeur pour les salariés (d'une entreprise communautaire de type OBNL à une coopérative de solidarité) et d'une intervention sur le marché public des services de proximité. L'expérience des CJE nous permet de voir l'importance d'une approche intégrée de services. Celles du PRESQ (Outaouais), du CRÉECQ (Québec), d'une corporation touristique (Bas-Saint-Laurent) et d'une CDC (Bas-Richelieu/Montérégie) montrent comment des dispositifs de développement local soutiennent des démarches d'insertion dans leur communauté.

2.1. L'insertion par l'entraide communautaire, l'expérience des cuisines collectives

La Cuisine collective Hochelaga-Maisonneuve[2]

Première cuisine collective du Québec à être incorporée, la Cuisine collective Hochelaga-Maisonneuve fait aussi figure de pilier, puisqu'elle a joué un rôle central dans la fondation du Regroupement des cuisines collectives du Québec en 1990. Les cuisines collectives existent ailleurs depuis les années 1970, principalement dans divers pays du Sud, notamment au Pérou (Fréchette, 1998). L'expérience dans le quartier montréalais d'Hochelaga-Maisonneuve a toutefois lancé un mouvement qui a porté le nombre de cuisines collectives au Québec d'une vingtaine qu'elles étaient en 1987 à plus de 500 à la fin des années 1990 (Fréchette, 2000).

La Cuisine collective Hochelaga-Maisonneuve est une association à but non lucratif fondée en 1989 et poursuivant des objectifs d'entraide économique et d'insertion sociale auprès des familles à très faible revenu. Elle est constituée de plusieurs dizaines de groupes de cuisine répartis dans le quartier d'Hochelaga-Maisonneuve. D'autres activités de nature économique, sociale et politique gravitent autour de cette activité centrale qu'est la production collective de plats préparés.

2. La présentation de la Cuisine collective d'Hochelaga-Maisonneuve prend appui sur un mémoire de maîtrise en sociologie produit par Christel-Anne Noraz (1995) sous la direction de Louis Favreau et Benoît Lévesque. Disponible comme cahier au CRISES. Pour en savoir plus long sur les cuisines collectives dans l'ensemble du Québec comme groupes d'entraide et services de proximité, voir Fréchette, 2000.

TABLEAU 4.1
Le Regroupement des cuisines collectives du Québec

Les premières cuisines collectives de Montréal ont débattu dès 1989 de la possibilité de constituer un regroupement de cuisines pour gagner en efficacité et en rayonnement. Le projet a pris un peu plus tard une ampleur dépassant la région montréalaise pour en arriver à la constitution d'un regroupement à l'échelle du Québec. C'est la tenue de la première assemblée générale en juin 1991 et d'un grand rassemblement en octobre de la même année qui ont donné au regroupement son impulsion. En 1992, le Regroupement des cuisines collectives du Québec a pris la forme qu'on lui connaît actuellement. Le Regroupement compte plus de 160 membres collectifs en règle (soit 113 cuisines collectives comme membres réguliers et 48 comme membres affiliés).

Le Regroupement des cuisines collectives du Québec fait de son assemblée générale annuelle un événement où les déléguées des cuisines de partout au Québec se rencontrent et échangent entre elles sur les orientations à prendre pour l'ensemble du mouvement. Pour soutenir le démarrage de cuisines dans l'ensemble du Québec, il offre de la formation et du soutien aux groupes de personnes en voie de se constituer en cuisines collectives. Il élabore des instruments de travail et d'information qu'il met à la disposition des membres : trousse de formation, bulletin de liaison, projet de cadre de référence, etc. Le Regroupement veut aussi ouvrir les cuisines à l'ensemble des groupes de femmes et se tailler une place au sein du mouvement communautaire. Il participe à des activités et à des événements internationaux et nationaux tels que les échanges avec des cuisines collectives du Pérou et à des mobilisations comme la marche des femmes « Du pain et des roses ».

Au début des années 1980, le problème de l'insécurité alimentaire commence à poser un défi considérable dans les quartiers populaires. Nombre d'intervenants sociaux considèrent que ce défi ne peut être envisagé seulement sous l'angle de la charité et du dépannage alimentaire (Rouffignat, 2000). Ils veulent adopter une autre approche. L'expérience informelle de trois femmes qui ont décidé de cuisiner ensemble, une fois par mois, des plats en grande quantité leur en fournira l'occasion.

En 1986, trois animatrices du Carrefour familial Hochelaga-Maisonneuve découvrent donc l'initiative en faisant du porte-à-porte dans le quartier pour connaître les besoins des familles. Après quelques années de fonctionnement à l'intérieur d'organismes communautaires (Carrefour familial et Chic Resto Pop), les promotrices du projet forment leur propre

organisation et incorporent la Cuisine collective Hochelaga-Maisonneuve en 1989. Cependant, la Cuisine collective occupe des locaux de divers organismes jusqu'en 1993, année où elle aménage son espace propre.

Les membres de la Cuisine collective Hochelaga-Maisonneuve sont en grande majorité des femmes ayant un ménage dont les revenus se situent sous le seuil de la pauvreté. Les revenus proviennent de l'aide sociale (environ les deux tiers des participantes), d'un emploi précaire ou au salaire minimum, de l'assurance-chômage ou d'une rente quelconque. Un peu plus du tiers des femmes sont chefs de familles monoparentales.

En 1995, 12 personnes sont embauchées à la Cuisine collective. À la coordination, on retrouve quatre personnes (la coordonnatrice, son adjointe, la secrétaire-comptable et un relationniste) et huit à l'intervention (intervenante sociale, cuisinier, formatrice, gardiennes d'enfants et concierge). Étant donné qu'une grande partie des revenus provient des programmes publics d'insertion à l'emploi, l'organisme connaît une forte mobilité de personnel.

La Cuisine collective Hochelaga-Maisonneuve poursuit plusieurs objectifs simultanément. Sur le plan économique, elle cherche à réduire les coûts de l'alimentation par les économies d'échelle que permettent les achats en grande quantité et la diminution des pertes d'aliments. Sur le plan de la santé, elle veut amener des familles du quartier à mieux se nourrir en introduisant de nouvelles recettes saines et diminuer le stress à la dernière semaine du mois, qui précède l'arrivée de l'aide sociale mensuelle. Sur le plan social, l'activité de cuisine permet de briser l'isolement et de prendre collectivement des décisions et des responsabilités. Sur le plan politique, la Cuisine collective dans son ensemble devient une force sociale avec d'autres organismes du milieu et des cuisines collectives d'ailleurs.

La présence des membres dans les groupes est plus ou moins régulière. Plusieurs groupes de cuisine ne durent qu'un ou deux mois, ou une session (septembre à décembre ou janvier à juin). Sur une année complète, on remarque que les groupes se font et se défont très rapidement. Parfois, des groupes fusionnent ou se scindent en deux. L'instabilité des groupes s'explique en grande partie par l'expérience de ces personnes, marquée par la précarité de leurs conditions de vie et les difficultés de toutes sortes (santé, difficultés familiales, détresse, etc.). Par ailleurs, il existe des conflits interpersonnels inévitables lorsqu'il est question d'une activité intime comme la cuisine.

L'expérience a ainsi amené la Cuisine collective à vouloir ses propres locaux. En outre, les besoins reliés à la présence d'une intervenante se sont fait sentir pour aider sur les plans technique (la cuisine en grande quantité demande du matériel particulier) et social: répartition du travail, animation de discussions, gestion de conflits et adoption par le groupe d'un certain nombre de règlements indispensables à son bon fonctionnement.

Les cuisines collectives: d'abord un outil d'insertion sociale

Les études faites sur les cuisines collectives, sous l'angle de l'insertion, portent à croire qu'elles s'avèrent un meilleur moyen d'insertion sociale que d'insertion professionnelle, celle-ci demeurant un objectif difficile à atteindre. D'après Noraz (1995, inspirée de Paugam), il existe trois stratégies d'insertion chez les membres des cuisines collectives: un premier pas vers l'insertion sociale, un élément d'une stratégie de débrouillardise et un tremplin vers une insertion professionnelle. À la Cuisine collective Hochelaga-Maisonneuve, les expériences de formation professionnelle ont obtenu un succès limité. En effet, un programme a été mis en place qui prévoyait une période d'acquisition de compétences à la Cuisine collective, suivie d'un stage en cuisine dans des centres d'accueil. Les difficultés personnelles (problèmes de santé, d'attitudes ou de comportements) et relationnelles (malaise à communiquer et conflits) ont entraîné un taux d'abandon très élevé. Au Québec, rares sont les cuisines collectives qui se transforment en entreprises pour devenir un lieu de travail pour les fondatrices. La création de telles entreprises n'est pas impossible, mais elle demande des compétences sociales que ne possèdent pas a priori les membres des cuisines collectives sur le plan économique, des garanties financières minimales ; sur le plan social, un réseau procurant à la fois de l'information, du soutien et un débouché pour les biens et les services produits ; sur le plan culturel, des connaissances, de l'information et certaines compétences. L'expérience de la Cuisine des Parents dans le quartier Pointe-Saint-Charles en a démontré la possibilité (Fréchette, 2000), mais aussi la difficulté de reproduction en raison des facteurs évoqués ici.

La difficulté de la participation aux cuisines collectives

Les cuisines collectives éprouvent toutes les mêmes difficultés à des degrés divers. La première difficulté concerne le financement. Malgré la diversification des sources externes de financement (organismes associés à l'Église, clubs sociaux, institutions publiques locales, entreprises, programmes publics et activités d'autofinancement), l'équilibre budgétaire relève de la prouesse, de l'ingéniosité et de l'acharnement. La seconde difficulté

concerne le décrochage et l'irrégularité de la participation d'une partie des membres. Les racines du décrochage dans les cuisines collectives sont nombreuses : une histoire personnelle marquée d'abandons et parfois de violence, les difficultés éprouvées dans la vie quotidienne (garde des enfants, absence de moyens de transport convenables, déménagement, mode de vie incompatible avec le fonctionnement d'une cuisine collective), les conflits (souvent liés à des habitudes alimentaires différentes) et le retour aux études ou sur le marché du travail. Par ailleurs, il existe des conditions favorables à la participation : le sentiment d'appartenance au groupe, les rapports de complicité avec l'animatrice, les services de soutien à la fréquentation de la cuisine collective et sa crédibilité dans la communauté, la formation des membres concernant la résolution de conflits, la gestion et la vie démocratique, l'instauration d'un réseau de cuisines collectives sur le territoire, des activités diversifiées (des rencontres thématiques, par exemple) qui cherchent à résoudre les difficultés que les femmes affrontent quotidiennement, de même que le soutien continu de partenaires.

2.2. L'insertion par la formation locale de la main-d'œuvre

L'expérience de Ficelles: l'insertion d'un organisme communautaire de formation de la main-d'oeuvre avec une approche féministe

L'expérience des cuisines collectives révèle les difficultés particulières d'insertion professionnelle que vivent les femmes pauvres et exclues. Ficelles, un organisme ayant le statut d'OBNL depuis 1985, est membre de l'ASEMO et a été fondé par la Maison des femmes de Rimouski pour permettre aux femmes d'atteindre l'autonomie financière en facilitant leur accès au marché du travail[3].

Ficelles compte, en 1998, une cinquantaine de membres et onze employées organisées au sein de quatre équipes d'intervention : soutien, création d'emplois, intégration en emploi et options non traditionnelles. Les ressources de Ficelles proviennent surtout de programmes publics, principalement d'un programme régulier du ministère de la Solidarité sociale qui associe un résultat de placement d'au moins 50 % au financement des femmes admises à Ficelles. La campagne de financement annuelle permet de couvrir des frais reliés à l'insertion des femmes qui ne

3. Nos propos prennent directement appui sur les travaux de C. Saucier (1997) et de F. Diaby et N. Thivierge qui ont réalisé une étude à l'UQAR dans le cadre du GRIDEQ, laquelle a paru dans la revue *Économie et Solidarités* en 1999. Pour situer cette initiative dans un ensemble plus large, celui de l'économie sociale de cette région, voir Saucier et Thivierge, 1999.

peuvent pas être financés autrement. Des entreprises du milieu accueillent des stagiaires et des établissements publics de la région offrent les services de personnes qui parfois participent sur une base personnelle aux activités de Ficelles.

TABLEAU 4.2
L'Association des services externes de main-d'œuvre (ASEMO) du Québec[4]

L'Association des SEMO (ASEMO) n'existe plus depuis sa fusion avec l'Association des parrains des services d'employabilité du Québec (APSEQ), fusion qui a créé le Réseau des services spécialisés de main-d'œuvre. Toutefois, en 1997 le programme de services externes de main-d'œuvre finançait 54 SEMO œuvrant dans les régions du Québec auprès des personnes fortement défavorisées, dont des personnes handicapées, des femmes, des femmes monoparentales en difficulté, des jeunes en difficulté, des chômeurs de longue date, des chômeurs plus âgés, des immigrants... Les SEMO travaillaient en collaboration avec les entreprises et les organismes communautaires de leur milieu et étaient des partenaires privilégiés du réseau des centres locaux d'emploi. Ils ont réalisé des milliers de placements en emploi. Au fil des ans, les SEMO ont été soumis à plusieurs changements normatifs auxquels ils ont su s'adapter tout en conservant leur objectif d'aide à l'emploi de personnes en difficulté. Ils sont rompus à la dynamique du changement. La clientèle, selon le cadre normatif qui était le leur en vertu de leur protocole d'entente avec Emploi-Québec, devait être à 75 % des personnes prestataires de la sécurité du revenu. Près de la moitié des SEMO travaillaient avec la clientèle des personnes handicapées et leur budget était de 5 500 000 $. Ils offraient des services d'orientation et d'encadrement à toute démarche d'employabilité, dont la formation, la recherche d'emplois et le suivi en emploi. Ils ont développé des interventions originales et adaptées et ont mis en œuvre à travers le Québec toutes sortes de projets d'insertion et plusieurs ententes particulières avec des entreprises.

Ficelles préconise une approche féministe de l'insertion, approche qui affirme que le cheminement social et professionnel des femmes est différent de celui des hommes. Diaby et Thivierge (1999) considèrent que les femmes entrevoient leur avenir à travers différentes sphères d'activité que sont la carrière, la vie amoureuse, la vie sociale et la maternité. L'intervention à Ficelles est ainsi davantage fondée sur l'aspect relationnel et le projet

4. Source : Lise Fortin, présidente de l'ASEMO. Débats de la Commission des affaires sociales. Le mercredi 26 mars 1997 (suite), Assemblée nationale du Québec. http://www.assnat.qc.ca/archives-51eg2se/fra/publications/debats/ JOURNAL/CAS/970326/ 1610.HTM

de vie de la participante en tant que support à leur projet professionnel. Les femmes en recherche d'emploi parcourent plusieurs étapes étalées sur cinq semaines : partage des expériences, connaissance de soi et de ses capacités, choix de carrière et apprentissage de techniques de recherche d'emploi.

L'approche de Ficelles est globale : elle ne se limite pas à soutenir la recherche d'emploi des femmes qui viennent à Ficelles, recherche parfois appuyée d'une formation particulière, comme l'initiation à l'informatique. Deux autres volets viennent compléter l'intervention : l'insertion dans des emplois non traditionnels (par exemple la formation en rénovation domiciliaire) et l'accompagnement dans la création d'entreprises.

C'est ainsi que Ficelles a mis en route le Centre en options non traditionnelles : l'exploration des opportunités dans les secteurs non traditionnels, l'information sur les programmes de formation afférents, des ateliers de recherche et de préparation à l'emploi, le suivi et la supervision de participantes, le service-conseil auprès des entreprises et la création d'un réseau de femmes occupant déjà des emplois non traditionnels représentent les principales facettes des activités de ce centre.

L'accompagnement de femmes dans la création d'entreprises s'est traduit jusqu'à maintenant par des projets de marché public et de transformation alimentaire. Ces projets suscitent cependant des débats de fond sur l'insertion par l'entrepreneuriat collectif. En effet des membres de Ficelles craignent que la logique de marché ne domine au détriment d'objectifs sociaux et que les créneaux d'activités économiques possibles ne viennent confiner des femmes dans des activités peu lucratives qu'elles assument traditionnellement.

Une approche globale pour l'insertion professionnelle

L'expérience de Ficelles cherche à démontrer la pertinence d'une approche globale de l'insertion socioprofessionnelle dans les services de proximité. L'analyse globale sous-jacente est celle de l'exclusion sociale et professionnelle des femmes. L'attention à ses manifestations particulières dans leur vie quotidienne permet de varier les pratiques pour favoriser une insertion de qualité. Les pratiques traditionnelles gagneraient à s'en inspirer.

En effet, le développement de l'employabilité, par exemple, privilégie la seule acquisition d'attitudes favorables à la recherche d'emploi. Les objectifs sont centrés sur les attitudes et sur les aptitudes face à la recherche d'emploi. La personne fournit les efforts nécessaires pour « sa mise en marché » en manifestant les attitudes recherchées par les employeurs :

ponctualité, présentation de soi, dynamisme, etc. Implicitement, le chômage et l'insertion à l'emploi sont perçus comme étant une responsabilité individuelle.

L'analyse qui a été faite de ces pratiques traditionnelles (Leclerc, Comeau et Maranda, 1996) montre que celles-ci favorisent des apprentissages sur la réalité du marché du travail et les méthodes de recherche d'emploi, permettent le réajustement de ses perceptions et de sa propre image, libèrent des sentiments qui peuvent bloquer l'action, déculpabilisent des personnes mises en contact avec des personnes vivant la même situation qu'elles et assurent, par la situation de groupe, un soutien qui évite le découragement et donne du dynamisme dans la recherche d'emploi. Cependant, pour les personnes éprouvant les effets marqués d'une exclusion prolongée, ces pratiques sous-estiment la nécessité du soutien social à long terme. La perspective de changement social est quasi absente et conduit rarement à la formulation de projets collectifs de solidarité et d'équité. Le concept même d'employabilité est culpabilisant et ne remet pas en question le fait que l'offre d'emploi sur le marché du travail est insuffisante.

Autre exemple : la formation générale, qui concerne le rattrapage scolaire pour l'acquisition d'un diplôme ou une formation de type alphabétisation. Les expériences montrent qu'envisager uniquement la formation générale dans une perspective, d'insertion professionnelle est un leurre. Parmi les personnes qui entreprennent le rattrapage scolaire, seules 25 % d'entre elles réussissent à obtenir un diplôme (Payeur, 1994, p. 103) les études sont trop longues, le contenu n'est pas assez concret et trop peu de mesures sont déployées pour aider les apprenants qui éprouvent des problèmes personnels. Le même pronostic vaut pour l'alphabétisation qui n'est pas reliée à un itinéraire ou à un projet collectif. En d'autres termes, l'alphabétisation peut difficilement mener par elle-même à un emploi (Stercq, 1994; Lefebvre, 1995; Giguère, 1998).

Dernier exemple : la formation professionnelle, qui est encore malheureusement sous-développée au Québec parce qu'elle a été longtemps dévalorisée. L'offre est assez restreinte dans certaines régions et les parcours sont pratiquement réservés au cheminement régulier. Plusieurs pistes ont été récemment proposées par le Conseil supérieur de l'éducation et les États généraux sur l'éducation : le développement de l'alternance études-travail, la formation en entreprise, des passerelles entre le marché du travail et le secondaire professionnel, entre le secondaire professionnel et le collégial professionnel, de même qu'entre le collégial professionnel et l'université (Audet, 1995; Berthelot, 1996).

Les stages en entreprise ont une contribution véritable à l'insertion professionnelle s'ils possèdent une composante appréciable de formation professionnelle et s'il existe une possibilité réelle pour le stagiaire d'occuper un emploi. Combinés à d'autres approches, les stages en entreprise offrent de nombreuses possibilités de partenariat et de multiples combinaisons possibles avec la formation (Wuhl, 1991). Pour réussir, le partenariat exige, là comme ailleurs, la reconnaissance d'intérêts différents mais convergents, la formulation de valeurs et d'objectifs communs, l'explicitation des attentes et des rôles mutuels, la connaissance et la compréhension des différentes modalités de fonctionnement des partenaires et la volonté de compromis des partenaires.

Une approche globale de l'insertion comme celle de Ficelles fait donc référence, d'une part, à un accompagnement multidimensionnel au cœur d'une diversité de ressources en matière d'outils et de pratiques (éducation populaire, orientation, formation, etc.) et de lieux d'insertion (groupes d'entraide économique, stages en entreprise privées, entreprises collectives, etc.). D'autres initiatives ont exploré encore plus directement cette voie, comme on le verra avec les entreprises d'insertion. Mais voyons d'abord ce que les carrefours jeunesse-emploi nous apprennent à partir de l'expérience fondatrice née dans l'Outaouais, le CJEO.

L'expérience du Carrefour jeunesse-emploi de l'Outaouais et du Réseau des CJE

Nous avons déjà présenté le Carrefour jeunesse-emploi de l'Outaouais dans un ouvrage précédent (Favreau et Lévesque, 1996). Il faut y revenir, d'autant qu'il a été étudié beaucoup plus à fond depuis[5], qu'il a désormais plus de quinze ans d'existence (plutôt que dix) et surtout qu'il n'est plus seul : actuellement, 94 CJE existent sur pratiquement tout le territoire québécois (à l'échelle infrarégionale, c'est-à-dire dans les MRC) en faisant travailler 850 intervenants et près de 1000 bénévoles dans leurs conseils d'administration.

5. Pour une étude exhaustive du CJEO en tant qu'organisation, on peut lire l'excellent mémoire de Lucie Beaudoin, *Pratiques d'insertion au Québec, le processus d'institutionnalisation vu à partir d'une monographie du CJEO.* Mémoire de maîtrise en travail social, Hull, UQAH, 1999. Disponible à la CRDC. Pour une étude exhaustive des principaux programmes et de leur efficacité comme intervention de socialisation de l'« autre jeunesse », celle qui est en difficulté (décrochage, faible accès au marché du travail...), voir Assogba, 2000.

TABLEAU 4.3
Le Réseau des CJE

En 1997, par un vote unanime, les CJE se sont regroupés en réseau. L'adhésion au réseau est volontaire. Le Réseau des CJE devient un lieu à la fois d'échange sur les pratiques, de discussion autour des changements en matière de développement de l'insertion des jeunes et d'examen des politiques publiques d'insertion. Le Réseau a pour mission de « regrouper et représenter les CJE afin de développer, promouvoir et défendre collectivement une approche communautaire adaptée aux besoins locaux, visant à favoriser l'intégration sociale et économique des jeunes adultes québécois ».

Le Réseau est une OBNL. L'assemblée générale est constituée de tous les membres, soit les 94 CJE du Québec. Pour devenir membres, les CJE doivent fournit un montant d'argent annuellement afin de supporter la coordination et les frais de représentation des différentes personnes nommées aux instances décisionnelles et consultatives. Les instances décisionnelles sont le conseil d'administration, dont les 17 administrateurs représentent les 17 grandes régions québécoises. Outre le conseil d'administration, le Réseau s'est doté d'un comité exécutif qui est constitué de sept personnes. Une coordonnatrice assume la permanence du Réseau des CJE et siège à toutes les réunions du conseil d'administration et dans tous les comités qui ont été mis sur pied afin de réaliser les nombreux objectifs du Réseau. Par ailleurs, des tables régionales de CJE se sont aussi formées durant la dernière année répertoriée (1999). Le représentant régional fait le lien entre la table régionale et le conseil d'administration du Réseau.

Les deux bilans d'activité du Réseau des CJE, en 1997-1998 et en 1998-1999, sont à même de rendre compte des réalisations effectuées durant ces deux années d'existence. Les représentants du Réseau des CJE occupent des positions appréciables au sein de différentes instances décisionnelles et consultatives nationales. Parmi les instances les plus importantes, signalons que le Réseau des CJE est membre de la Coalition des organismes communautaires pour le développement de la main-d'œuvre, membre du comité aviseur-jeunes d'Emploi-Québec et membre du comité de la Direction des ressources communautaires (Québec). Enfin, un représentant du Réseau siège à la Commission des partenaires du marché du travail (Québec).

Les réalisations du Réseau des CJE durant ces deux années d'activités laissent à penser que l'approche verticale de développement des CJE, préconisée par le gouvernement québécois pendant leur émergence, redevient horizontale avec la création d'un Réseau des CJE. Cette approche horizontale est davantage le reflet de l'approche communautaire de l'expérience fondatrice, le CJEO. Ajoutons que le regroupement en réseau fournit aux CJE un pouvoir de négociation vis-à-vis des pouvoirs publics.

Genèse et organisation de la pratique du premier carrefour jeunesse-emploi : le CJEO

Le développement d'organisations communautaires de formation locale de la main-d'œuvre fait partie du paysage québécois depuis la mi-décennie 1980. Dans l'Outaouais urbain, en 1983, dans le contexte de la récession économique, une équipe d'organisateurs communautaires en CLSC mobilise une dizaine de personnes œuvrant auprès des jeunes autour de la question de l'emploi afin de trouver des avenues de solution à la problématique « jeunesse-travail ». Le groupe entreprend alors une étude pour dresser le profil socioéconomique des jeunes de la région, analyser la structure de l'emploi, déterminer les secteurs de croissance économique et définir les besoins particuliers des jeunes de l'Outaouais urbain. L'étude démontrera qu'il existe une volonté du milieu de s'impliquer auprès des jeunes, mais que le manque de coordination entre les ressources publiques existantes les déroute. La consultation auprès de groupes de jeunes viendra confirmer que le service public offre des programmes et services peu adaptés aux réalités locales. L'effet principal d'un service public de l'emploi déficient : les jeunes demeurent isolés, sont plus ou moins bien informés, n'ont pas de lieu d'appartenance propre pour affronter le marché du travail et ne profitent pas pleinement des financements publics.

Voulant offrir aux jeunes de l'Outaouais l'information, les services et le soutien auxquels ils ont droit, le groupe de travail procède alors à l'élaboration d'un projet de centre communautaire de services intégrés pour les jeunes sans emploi qui deviendra, en 1987, le Carrefour jeunesse-emploi. Mission définie : répondre de façon appropriée à la problématique globale des jeunes sans emploi, tant en ce qui a trait aux personnes qu'à la place qu'ils ont le droit d'occuper sur le marché du travail et dans le développement économique de la région.

Le concept CJE s'est progressivement construit à partir de certaines orientations stratégiques. Au cœur de ces dernières, nous retrouvons les jeunes et le milieu. Ainsi, par-delà les programmes et les services, le Carrefour jeunesse-emploi vise à créer un lieu de regroupement des jeunes facilitant leur *empowerment,* c'est-à-dire le renforcement de la confiance en eux-mêmes face au marché du travail par leur mise en réseau et une formation adaptée.

Dès le départ, le Carrefour jeunesse-emploi va mettre à contribution les ressources du milieu en regroupant milieu des affaires, syndicats et organisations communautaires locales et régionales. Cette « méthode partenariale », précoce pour l'époque, visait à permettre un meilleur accès à

l'emploi, le soutien à la mise en œuvre de projets d'entreprises et la création d'un consensus régional autour de la problématique « jeunesse-travail ». Dans l'esprit des initiateurs du projet, la viabilité et la durabilité du CJE reposaient en bonne partie sur sa capacité à sensibiliser et à impliquer l'ensemble des acteurs économiques et sociaux de la communauté. Pour ce faire, le Carrefour jeunesse-emploi intervient dans différents volets: conditions de vie des jeunes, création de petites entreprises, formation et accès au marché traditionnel de l'emploi et développement de nouvelles ressources en concertation avec le milieu. C'est de cette façon que le Carrefour jeunesse-emploi en est arrivé à offrir aux jeunes de l'Outaouais un centre regroupant sous un même toit **un ensemble intégré de services et de programmes.**

En 1984, avec l'aide financière du ministère de l'Emploi et de l'Immigration du Canada (devenu par la suite Développement des ressources humaines Canada), est créé le programme Option Travail Outaouais, qui vise à développer l'insertion des jeunes adultes fortement défavorisés sur le marché du travail. Le centre met également en œuvre un programme de soutien aux jeunes entrepreneurs, le service Enjeu-Outaouais, dans le cadre du programme Initiative jeunesse du ministère de la Main-d'œuvre et de la Sécurité du revenu du Québec. Puis d'autres programmes naissent.

Le Carrefour jeunesse-emploi a un peu plus de 15 ans. Doté d'une orientation sociale de base, « la cause des jeunes », le CJE met l'accent sur la nécessité :

> [...] d'offrir des ressources d'accueil, d'orientation, d'information, de formation, d'encadrement et de suivi susceptibles d'aider les jeunes à intégrer le marché de l'emploi, à créer une entreprise ou à poursuivre leur formation générale ou professionnelle (CJE, 1994, chap. 1).

Soutenu financièrement par les deux paliers de gouvernement (fédéral et provincial), le CJE bénéficie également d'une collaboration régionale appréciable, notamment celle des caisses populaires de la région qui ont investi un montant de 225 000 $ dans ce centre au cours des années clés de croissance (1988-1993). Les caisses y demeurent encore très actives, notamment par leur présence au conseil d'administration. Il faut également mentionner, du côté syndical, la contribution du Fonds de solidarité (FTQ), qui a consenti un prêt hypothécaire (400 000 $) afin de construire la bâtisse qui abrite depuis l'ensemble des services et des programmes du CJE. Pour assurer ses arrières, le CJEO fait annuellement une campagne régionale de financement organisée par sa fondation.

TABLEAU 4.4
Les programmes et services actifs du CJEO, mars 2000

Année de création	Bailleurs de fonds initiaux (1) et actuels (2)	Description du programme
1985	(1) Emploi et Immigration Canada. (2) CLE (Emploi-Québec), MSS, Commission scolaire de l'Outaouais.	**Option Travail (OT)** Les objectifs de ce programme sont de développer l'employabilité des jeunes adultes et de favoriser leur intégration en emploi.
1985	(1) Main-d'œuvre et Sécurité du Revenu (Québec). (2) CLD-CUO, CLE (Emploi-Québec).	**Enjeu** L'objectif principal de ce programme est de conseiller, d'aider et de soutenir le jeune entrepreneur dans la réalisation de son projet d'entreprise dans son volet SAJE ou de développer son idée d'entreprise dans le volet IDÉE.
1987-1988	(1) SQDMO, Commission scolaire des Draveurs, Collège de l'Outaouais. (2) CLE (Emploi-Québec), Commission scolaire des Draveurs, Collège de l'Outaouais, DRHC.	**Accueil, information et évaluation des besoins** Ces services ont pour but de fournir au jeune adulte toute l'information scolaire et professionnelle dont il a besoin pour atteindre les objectifs qu'il s'est fixés. **Choisir et réussir** Le principal objectif de ce programme est de donner à chacun l'occasion de bien se connaître et de s'informer sur les métiers et les professions qui l'intéressent, pour ensuite être en mesure de faire un choix éclairé.
1992	(1) DRHC, Ministère de l'Emploi et de la Solidarité du Québec. (2) DRHC (Emploi-Québec), CLE (Emploi-Québec).	**Service de recherche d'emploi** (Club et Stratégies de recherche d'emploi) Ce programme a pour objet de donner une méthode et des outils efficaces de recherche d'emploi à des prestataires de l'assurance-chômage, de la sécurité du revenu et à des personnes sans revenu.

TABLEAU 4.4 *(suite)*
Les programmes et services actifs du CJEO, mars 2000

Année de création	Bailleurs de fonds initiaux (1) et actuels (2)	Description du programme
1993	(1) Ministère des Relations avec les citoyens et de l'Immigration du Québec. (2) MRCI (idem).	**Passeport Travail** (Intégration des nouveaux arrivants) L'objectif de ce programme est de permettre aux participants de faire la transition entre l'organisation du travail dans leur pays d'origine et celle du pays d'accueil afin de pouvoir se trouver rapidement un emploi convenable.

TABLEAU 4.5
La Fondation Carrefour jeunesse-emploi de l'Outaouais

La Fondation a été créée en 1986 par et pour le CJEO. Elle poursuit deux objectifs précis qui sont de promouvoir les nombreux services du CJEO dans la communauté et de recueillir des fonds pour continuer d'offrir des services aux jeunes de l'Outaouais. Chaque année, près d'une centaine de bénévoles issus du monde des affaires, du milieu communautaire et du milieu philanthropique travaillent à la vente des billets-voyages, la principale collecte de fonds de la Fondation du CJEO. Les montants amassés varient entre 50 000 $ et 80 000 $ chaque année. Ils servent en grande partie à financer des activités non subventionnées par les bailleurs de fonds. Un intervenant d'expérience dans les activités de collecte de fonds ou dans l'organisation d'événements de ce genre coordonne cette activité. Son travail consiste à rencontrer des gens d'affaires du milieu afin de les rallier à la cause des jeunes et les encourager à donner lors de la collecte de fonds annuelle.

Le Carrefour jeunesse-emploi de l'Outaouais a une capacité d'accueil de 8 000 jeunes par année, il administre un budget de plus de 2 000 000 $ et compte plus d'une trentaine d'intervenants. La gestion du Carrefour jeunesse-emploi est assurée par un conseil d'administration composé de collaborateurs (des représentants d'une caisse populaire, d'un CLSC, de petites entreprises locales, de l'UQAH, du cégep, etc.) et d'usagers (des jeunes), tous élus par l'assemblée générale. En nous reportant à l'année financière 1998-1999, nous constatons que les sources de financement du CJE se distribuent comme suit : le gouvernement fédéral pour 5 %, le Québec pour 86 %, le milieu (la municipalité de Gatineau, des sources privées et communautaires) pour 9 *% (Rapport annuel*, 1999).

TABLEAU 4.6
Évolution financière en pourcentage au CJEO de 1991 à 1999

Source	1990-1991*	1991-1992*	1992-1993*	1993-1994	1994-1995	1995-1996	1996-1997	1997-1998	1998-1999
Fédéral				66 %	49 %	34 %	39 %	49 %	5 %
Provincial				18 %	17 %	35 %	41 %	40 %	86 %
Régional				9 %	22 %	22 %	12 %	6 %	5 %
Autofinancement (Fondation) Autres dons (local)				7 %	5 %	5 %	8 %	5 %	4 %
CIT						4%			
Autres revenus									
Revenus									
	909 207 $	1 121 675 $	1 247 507 $	1 191 742 $	1 311 137 $	1 489 754 $	1 371 260 $	1 463 276 $	2 084 609 $
Dépenses									
Masse salariale employés + participants	637 718 $ (70 %)	768 887 $ (68,5%)	959 598 $ (77%)	903 524 $ (75,8%)	1 066 724 $ (81,3%)	1 131 612 $ (76%)	1 109 737 $ (81%)	1 133 355 $ (77,4%)	1 672 488 $ (80,2%)
Dépenses de fonctionnement	251 652 $	350 184 $	271 933 $	241595 $	248 650 $	351 096 $	274 898 $	378 297 $	387 663 $
Surplus (Déficit)	19 837 $	2 604 $	15 976 $	46 613 $	(4297 $)	7 046 $	(13 375 $)	(48 376 $)	24 458 $

Source : Carrefour jeunesse-emploi de l'Outaouais, données fournies par l'organisme. * Contribution en pourcentage non disponible.

À l'analyse des bilans financiers du CJEO, six constats sont manifestes: 1) Sur les neuf années recensées dans le tableau, les bilans financiers révèlent une évolution progressive constante des revenus. 2) On remarque une consolidation de la participation du gouvernement québécois à partir de 1995-1996, ce qui rompt le déséquilibre qui existait auparavant entre la contribution québécoise et celle du gouvernement fédéral. 3) On observe le retour à la hausse de la contribution financière du gouvernement fédéral en dépit de la « crise d'octobre » qui est expliquée plus bas. 4) L'année 1998-1999 correspond à la mise en action de l'entente sur le rapatriement des mesures actives d'emploi du fédéral vers le gouvernement québécois (Entente Canada-Québec), où le financement québécois, de ce fait, augmente de façon significative (86 %) et celle du gouvernement fédéral diminue nettement (5 %). 5) D'autre part, le CJEO génère un pourcentage appréciable d'autofinancement qui se situe entre 4 % et 8 % annuellement. Si l'on présente en dollars les revenus totaux de la Fondation du CJEO des trois dernières années d'activité financière, cela équivaut à un montant de 68 563 $ de revenus autogénérés en 1996-1997, à 76 164 $ pour l'année 1997-1998 et à 57 626 $ en 1998-1999. 6) Enfin, on note une progression constante des salaires versés qui absorbent à eux seuls plus de 80 % des revenus de l'organisme en 1998-1999.

Si l'on regarde l'ensemble des dépenses du CJEO, on constate que la part de revenus générés par l'autofinancement *offre* une marge de manoeuvre à l'organisme qui a sa pertinence, compte tenu des perspectives de développement de nouveaux programmes et activités qui sont toujours en chantier. Sans ce revenu d'appoint important, les possibilités d'innover dans de nouveaux projets seraient effectivement restreintes.

Dans les dernières années d'activités, l'organisme a souffert de périodes de déficit qui sont, croyons-nous, une part de l'histoire du CJEO. L'année 1994-1995 correspond à la « crise d'octobre » au CJEO, année où le gouvernement fédéral a refusé la subvention liée au programme de recherche d'emploi équivalant à un manque à gagner de 240 000 $ pour l'organisme. Pour ce qui est des années 1996-1997 et 1997-1998, les déficits enregistrés correspondent aux restructurations budgétaires « plus serrées » des deux paliers de gouvernement fédéral et québécois amorcées depuis quelques années. On se rappellera que les mesures actives d'emploi fédérales ont été transférées au Québec en 1997-1998, ce qui a causé des incertitudes et des ralentissements dans le travail de ce type d'organisme dont le budget dépend en grande partie des financements publics. Finalement, depuis cette entente Canada-Québec, la majorité des programmes de

financement des organismes communautaires de formation à l'emploi (ou de développement de la main-d'œuvre) est gérée par Emploi-Québec, ce qui en fait l'interlocuteur principal de ce type d'organisme.

La pratique du Carrefour jeunesse-emploi et son apport

La force du CJEO dans ce travail d'intervention, c'est d'avoir réussi à constituer un ensemble intégré d'activités (programmes et services) favorables à l'insertion sur le marché du travail des jeunes d'une région.

Une des difficultés du CJEO - qui ne lui est pas exclusive - réside dans son mode de financement. Les bailleurs de fonds sont nombreux, ce qui est heureux, mais les subventions proviennent de ministères et de juridictions qui différent et dont les visées ne concordent pas toujours avec les objectifs du Carrefour. Cela expose le centre à des contorsions budgétaires assez importantes. De plus, le CJEO a l'obligation de présenter des résultats mesurables statistiquement aux ministères qui le subventionnent, ce qui n'est pas toujours possible ni surtout pertinent, car nombre de services offerts sont principalement d'ordre qualitatif. Ainsi, on dit à la direction du CJEO :

> Nous évaluons les résultats en fonction de la satisfaction des clients. Ce qui importe, ce sont les changements psychologiques qu'observent leurs parents, leurs amis et leurs camarades. Mais surtout, ce sont les commentaires que les jeunes formulent lors des séances d'évaluation où ils peuvent prendre conscience du chemin parcouru pour sortir de leur isolement.

Au Carrefour, les principes de base en intervention sont clairs : 1) un dépistage rapide des besoins des jeunes ; 2) l'accessibilité à l'ensemble des services ; 3) l'obtention d'un service de qualité. Mais le CJEO n'a pas toujours les moyens de les réaliser pleinement. Le centre utilise surtout les méthodes d'intervention psychosociales : des rencontres se font par petits groupes ou individuellement. Les intervenants travaillent en équipe par programme ou service et veillent à ce que les jeunes soient eux-mêmes actifs dans leur démarche tout en leur offrant un suivi approprié de leur cheminement une fois qu'ils sont rendus sur le marché du travail. Mais ils doivent s'accommoder de contraintes opérationnelles comme l'équilibre des groupes et respecter les critères d'admission aux programmes tels qu'ils ont été définis dans les ententes avec les pouvoirs publics. Le manque de ressources et les contraintes induites par le financement public limitent donc le travail à moyen terme des programmes et services offerts par le centre.

Mise en perspective de l'expérience des CJE et des organismes de formation de la main-d'œuvre

Depuis dix ans, les organisations communautaires de formation de la main-d'œuvre font partie du monde de l'« insertion » et du monde du « communautaire ». La plupart du temps, à l'origine, ces organismes sont entrés en interaction avec les pouvoirs publics, lesquels avaient commencé à instituer de nouveaux dispositifs. Tout en disposant d'un statut non gouvernemental ou d'OBNL, ces nouvelles organisations se sont mises à l'œuvre à partir d'un financement ciblé, exigé par les pouvoirs publics (jeunes de moins de 30 ans, jeunes décrocheurs, etc.).

Plusieurs de ces organisations travaillent d'arrache-pied pour se donner une marge de manœuvre : 1) D'abord, pour assurer leur survie, elles cherchent à diversifier leur financement. 2) Ensuite, pour parvenir à travailler avec un minimum de cohésion, elles se donnent des fonctionnements démocratiques divers (dans le cadre général du fonctionnement dévolu aux OBNL). 3) Enfin, pour assurer leur autonomie, elles s'assurent des partenariats avec les communautés locales qu'elles desservent, faisant naître progressivement des priorités qui leur sont propres. Elles cherchent ainsi à sortir du cadre strict des programmes publics. Les CJE font partie de ces expériences où l'engagement intense des intervenants à l'interne, combiné au soutien du milieu, finit par déboucher sur de nouveaux modes d'intervention, ce qui s'obtient généralement à l'arraché et souvent au risque de compromettre leur existence même.

Des organisations en aval du DÉC

Cependant, les organisations du type carrefour jeunesse-emploi ne peuvent régler à elles seules le problème de l'ensemble des jeunes et de leur place sur le marché du travail, car elles se situent principalement en aval du développement économique communautaire et de l'économie sociale. La culture de ces organisations les inscrit cependant directement dans une approche de DÉC, parce qu'elles sont centrées sur les problèmes liés à l'emploi et qu'elles misent sur des partenaires économiques (Fonds de solidarité (FTQ), caisses populaires, entreprises locales, etc.) et sociaux (lien avec d'autres organismes communautaires travaillant avec des jeunes, CLSC, etc.).

Mais ces organisations sont souvent aux prises avec l'impératif d'élaborer des projets en dépit des programmes publics ou obligées de manier des programmes publics dans lesquels il leur faut sans cesse procéder par dérogation pour s'assurer un minimum d'efficacité sociale. Un certain nombre de ces organisations réussissent à tirer leur épingle du jeu au prix

d'un engagement de la part de leurs intervenants qui déborde souvent les capacités moyennes d'implication et qui, fréquemment, épuise les meilleurs. Les enjeux qui pointent à l'horizon sont de trois ordres :

1. Ces organisations se consolident dans leur fonction première, celle d'une formation liée au travail, mais, simultanément, elles doivent s'obliger à travailler avec d'autres au développement économique et social d'ensemble des communautés où elles sont (entreprises collectives de proximité). En d'autres termes, elles ne peuvent miser sur la seule capacité d'accueil des entreprises existantes, mais plutôt sur la relance des économies locales.
2. Elles doivent aussi parvenir à s'inscrire plus directement dans une approche de développement économique communautaire (DÉC) et d'économie sociale. En ce sens les nouveaux dispositifs liés à la microfinance (comme les fonds d'économie sociale des CLD) peuvent sans doute leur faciliter la tâche.
3. Enfin, elles doivent aussi continuer à se battre pour éviter l'autolimitation à la mise en œuvre des seuls programmes publics et des seules règles de ces programmes. Pour y arriver, les organismes de formation de la main-d'œuvre ne peuvent faire l'économie d'un long parcours ponctué de débats avec les pouvoirs publics dans le nouveau cadre des CLE et des CLD, ce que les récentes négociations du Réseau des CJE avec Emploi-Québec (en 1999 et en 2000) ont largement démontré.

TABLEAU 4.7
Le Regroupement des organismes pour le développement de l'employabilité (RQuODE)

En 1985, la perspective d'un changement d'orientation des politiques gouvernementales fédérales (élection d'un gouvernement conservateur) incite un noyau de cinq organismes à créer un comité consultatif en vue de la mise sur pied d'une association de défense de leurs intérêts axés sur les services de développement de l'emploi. Le RQuODE est officiellement créé en 1987. Depuis sa création, ce regroupement assume un rôle de représentation et de défense des intérêts de ses 41 organismes membres (400 intervenants et 450 bénévoles aux conseils d'administration), par exemple lors du référendum de 1995, au Sommet socioéconomique de 1996 et lors du transfert des activités fédérales de main-d'œuvre au Québec en 1997-1998.

TABLEAU 4.7 *(suite)*
Regroupement des organismes pour le développement de l'employabilité (RQuODE)

La mission du RQuODE est de favoriser l'intégration au travail des personnes qui éprouvent des difficultés sur le plan de l'emploi en regroupant et en soutenant les organismes communautaires spécialisés dans la formation de la main-d'œuvre. Ses objectifs sont de : a) perfectionner les méthodes d'intervention qui contribuent au succès des organismes; b) augmenter l'efficacité du travail auprès des clientèles défavorisées sur le plan de l'emploi; c) favoriser un lieu d'échange du savoir-faire en matière d'intégration au travail; d) faciliter la communication entre les organismes ; e) représenter l'ensemble des membres auprès des partenaires gouvernementaux, sociaux, économiques et communautaires.

Les enjeux actuels auxquels travaille le regroupement sont : 1) le maintien de l'intégrité des services et de l'autonomie de fonctionnement des organismes face au transfert de leur financement à Québec; 2) le développement et la consolidation des expertises acquises par ses membres quant à l'adaptation de leurs services à des clientèles exclues du marché du travail: 3) une participation publique active aux enjeux liés au développement de la main-d'œuvre en situation d'exclusion : 4) un rôle proactif dans le réseautage des services communautaires en développement de la main-d'œuvre;; 5) la promotion et le maintien de la complémentarité et de la solidarité entre les membres.

Le RQuODE est présent dans toutes les régions du Québec et offre une diversité de services adaptés aux besoins de sa clientèle. L'Assemblée générale est formée d'un représentant de chacun des 41 organismes membres. Le conseil d'administration est composé de sept personnes avec représentativité géographique régionale. Le RQuODE compte aussi sur un comité exécutif de quatre personnes et des comités de travail: formation, réseautage, recherche et développement. Il gère un budget d'environ 90 000 $ par année qui provient des cotisations des membres, du Fonds d'aide à l'innovation sociale et d'Emploi-Québec.

Le RQuODE est un membre actif de plusieurs autres regroupements, tables de concertation et de discussion autour de la défense d'intérêts pour le développement de l'emploi. Il publie un bulletin trimestriel, le *Quode Porteur.* Il gère les programmes d'avantages sociaux (assurance collective, REER) pour le personnel des organismes membres. Enfin, il offre un service de recherche, un centre de documentation et de gestion d'une fondation, la Fondation à l'employabilité du Québec.

2.3. L'insertion par la création d'entreprises collectives de proximité

Recyclage Vanier: une expérience d'insertion dans le domaine de l'environnement

Recyclage Vanier est une entreprise communautaire formée en 1984 à Vanier, dans la Communauté urbaine de Québec[6]. Elle a donc plus de 15 ans. Recyclage Vanier œuvre dans le domaine de l'environnement par la récupération de papiers et de documents confidentiels tout en favorisant l'insertion sociale et professionnelle de personnes ayant des difficultés sérieuses d'emploi.

La municipalité où s'installe l'entreprise est une petite ville de 11 325 habitants. Comparativement à la moyenne des municipalités de la Communauté urbaine de Québec, Vanier affiche dans la décennie d'émergence de cette initiative un taux de chômage élevé, des revenus d'emploi faibles et davantage de locataires. Vanier se distingue également par une densité de population élevée, une population vieillissante et un grand nombre de familles monoparentales.

À partir des années 1980, comme dans d'autres municipalités, les résidants de Vanier sont incités à récupérer les déchets domestiques et les industries papetières sont encouragées à utiliser davantage du papier recyclé[7]. Le mouvement écologique amène le gouvernement du Québec à créer, en 1990, la Société québécoise de récupération et de recyclage (Recyc-Québec) qui a pour objectif de promouvoir, de développer et de favoriser la réduction, le réemploi, la récupération et le recyclage de contenants, d'emballages, de matières ou de produits ainsi que leur valorisation dans une perspective de conservation des ressources. Le plan 1998-2008 du gouvernement vise à mettre en valeur plus de 65 % des 7,1 millions de tonnes de matières résiduelles.

Dans ce contexte, le recyclage du papier prend de l'expansion : des acteurs fort différents y trouvent leurs intérêts : des résidants prêts à lutter contre le gaspillage et l'accumulation des ordures dans leur environnement,

6. Pour en savoir plus sur Recyclage Vanier, voir le cahier du CRISES réalisé par Gisèle Vachon sous la direction d'Yvan Comeau (1998).
7. Rappelons ici qu'au cours des années 1960 et 1970 le mouvement écologique gagne en crédibilité et fait son nid en dénonçant, preuves à l'appui, le gaspillage et la pollution des industries et de façon générale de la société industrielle. Ainsi naissent divers organismes de pression comme Les Amis de la Terre (1979) et de récupération (le Regroupement des récupérateurs à la source du Québec la même année).

des municipalités à la recherche d'une diminution des coûts de traitement des déchets et de prolongation de vie des sites d'enfouissement, des entreprises soucieuses de moins débourser pour obtenir de la fibre et des organisations communautaires à la recherche de créneaux de création d'emplois, même peu spécialisés, utiles à leur communauté.

La Ruche Vanier (un comité de citoyens de Vanier) a ainsi pris l'initiative de susciter la création de l'entreprise Recyclage Vanier. Un organisateur communautaire de la Ruche aide ainsi deux jeunes à formuler un projet visant la sensibilisation de la population à la récupération et l'organisation d'un système de collecte sélective des déchets. Deux subventions obtenues en 1985 permettent le démarrage véritable des activités. La faiblesse des revenus autonomes fait que le projet survit en grande partie grâce au bénévolat pendant deux ans. Puis de nouveaux appuis financiers du gouvernement du Québec, de la municipalité et de divers organismes, dont le Fonds de solidarité (FTQ) des groupes populaires du Québec métropolitain, permettront d'embaucher trois personnes, de moderniser l'entreposage et de développer un «membership » (1987-1990).

Entre 1990 et 1994, Recyclage Vanier développe de nouveaux créneaux d'activité : déchiquetage de papiers confidentiels et récupération de papiers fins. À la fin de 1991, vingt personnes travaillent pour Recyclage Vanier : six employés permanents, sept personnes dans le cadre de programmes d'employabilité et sept personnes en processus d'insertion sociale. Par ailleurs, la collecte sélective dans la municipalité est abandonnée, après que la municipalité eut refusé de retourner les économies réalisées à Recyclage Vanier. Le déménagement en 1994 dans le parc industriel Saint-Malo à Québec favorise une amélioration sensible des conditions de travail. La hausse du prix du papier permet à l'entreprise, en 1994, d'embaucher cinq personnes supplémentaires et d'acheter de l'équipement (camion et déchiqueteuse).

La chute du prix du papier en 1995 provoque indirectement une baisse non prévue et brusque des revenus. Le soutien de la Caisse d'économie des travailleuses et des travailleurs (Québec) permet alors à Recyclage Vanier d'éviter le pire. Plusieurs mesures de rationalisation des dépenses sont alors prises (abolition de certains postes, congés obligés, réaménagement de l'espace, etc.).

En 1996, l'entreprise se compose de 70 membres (personnes intéressées à l'insertion, employés et sympathisants). Le conseil d'administration est formé de neuf personnes, pour la plupart des professionnels intéressés à l'administration et à l'insertion. La direction repose sur le travail de quatre

personnes et les employés partagent différents statuts : trois permanents (deux camionneurs et un gérant d'entrepôt), vingt personnes en insertion ayant une déficience intellectuelle et trente prestataires de la sécurité du revenu.

En 1996, les revenus de l'entreprise dépassent le demi-million de dollars et les subventions gouvernementales représentent moins du tiers des revenus, 68 % de ses revenus provenant de contrats sur le marché obtenus par les différents services en récupération de l'entreprise. Cette présence importante dans l'économie marchande comporte des difficultés différentes des initiatives liées au service public. Elles sont tout aussi réelles dans le secteur de la récupération, les variations du prix du papier mettent de manière cyclique les entreprises en situation d'alerte financière. En ce qui concerne les dépenses pour la même année, 60 % vont aux salaires et aux charges sociales, 28 % à l'entrepôt et au matériel roulant, et 12 % à l'administration. Le personnel de la direction touche un salaire horaire variant entre 10,20 $ et 13,50 $ l'heure.

L'Atelier du Chômeur à Sorel : un groupe d'entraide devenu une entreprise sociale en environnement

L'entreprise Atelier du Chômeur du Bas-Richelieu inc.[8] est née d'un comptoir d'entraide mis sur pied dans les années 1960 par un groupe de chômeurs de Sorel (MRC du Bas-Richelieu) en Montérégie. La mission et les objectifs de l'entreprise sont de favoriser le retour au travail des personnes exclues du marché du travail (plus spécifiquement les jeunes de 18 à 25 ans) par des activités de récupération et de recyclage de biens domestiques (matières résiduelles secondaires).

Depuis 1992, l'entreprise a un statut d'OBNL et depuis 1998 un statut d'entreprise d'insertion. Son membership est composé en grande partie des employés réguliers, des stagiaires et de membres de la communauté. L'Atelier emploie une douzaine de travailleurs réguliers et un employé contractuel. Il emploie aussi une trentaine de stagiaires par année dans des activités de formation et d'apprentissage par le travail qui sont conçues pour ces derniers.

8. L'ensemble des informations sur l'Atelier du Chômeur du Bas-Richelieu inc. est tiré de la monographie de l'entreprise effectuée par Lucie Beaudoin et Louis Favreau (2000), Cahier de la Chaire de recherche en développement communautaire, UQAH, Hull et CRISES, UQAM, Montréal.

L'Atelier du Chômeur gère un budget annuel de 850 000 $ dont 50 % provient de revenus autogénérés. Les autres sources de financement sont publiques (les programmes d'insertion d'Emploi-Québec) et associatives, l'Atelier ayant bénéficié d'un prêt de démarrage de la Caisse d'économie des travailleuses et travailleurs du Québec (1992) et d'un soutien de la Maison d'animation populaire.

L'Atelier intervient simultanément sur plusieurs problèmes tels que l'exclusion socioprofessionnelle, la détérioration de l'environnement, la pauvreté et l'isolement social. On y trouve deux activités principales : un centre de récupération, de tri et de vente d'effets récupérés que l'on nomme Recyclo-Centre ainsi que l'insertion sociale et professionnelle de jeunes.

L'Atelier offre des services de formation et d'intégration en emploi aux personnes exclues du marché du travail. La formation contient trois volets : 1) des ateliers d'apprentissage des méthodes de travail en entreprise ; 2) une connaissance pratique et théorique du marché du travail et 3) des éléments d'apprentissage du développement psychosocial personnel. Les objectifs visés par ces mesures sont d'accéder au marché du travail ou d'effectuer un retour aux études ; d'acquérir de l'expérience autant sur le plan professionnel que personnel ; de recevoir une formation transférable.

Un autre service d'importance proposé depuis 1997 à la population du Bas-Richelieu est la collecte sélective de vêtements, d'appareils ménagers et d'utilité domestique ainsi que de meubles dans les résidences sur tout le territoire tant urbain que rural entourant l'agglomération de Sorel-Tracy. La première année de collecte sélective a permis d'amasser 14 tonnes de vêtements.

Recyclo-Centre est l'activité économique principale de l'Atelier. C'est également celle qui lie l'Atelier aux entreprises de récupération et de recyclage du Québec. C'est le lieu ou les vêtements, les meubles, les électroménagers et les objets domestiques sont traités et recyclés. Une fois triés et réparés, ces articles sont vendus dans le magasin de l'Atelier à des prix modiques. Les articles non réutilisables (fer, fibres textiles, papier, instruments médicaux et chirurgicaux, etc.) sont vendus ou acheminés à des entreprises de recyclage plus spécialisées ou à des organisations d'aide internationale. Depuis 1993, l'Atelier du Chômeur enregistre une progression constante des matières récupérées. Le traitement total des matières résiduelles est passé de 115 tonnes métriques (Tm) en 1993 à 1 064 Tm en 1999. L'entreprise a ainsi augmenté de plus de 20 fois la masse de matières récupérées, passant de 16 Tm en 1993 à 348 Tm en 1999. Il en va de même pour la réutilisation de ces matières, qui a crû de 87 Tm en 1993 à 610 Tm en 1999.

L'Atelier vise à consolider ses activités de façon à garantir sa stabilité et à améliorer le nombre et la qualité des emplois créés. L'avenir de l'entreprise place toutefois celle-ci devant des choix stratégiques importants. En priorité, on mise sur la continuité et l'amélioration des services existants. La reconnaissance de l'Atelier comme entreprise d'insertion devrait permettre un développement important de ce volet d'activité. L'Atelier entend ainsi développer les activités de formation des stagiaires par la conception et la mise en œuvre d'un programme de formation plus élaboré. Avec sa reconnaissance comme entreprise d'insertion, un budget annuel de près de 850 000 $ et la participation d'une cinquantaine de participants annuellement au programme d'insertion mis en place par l'organisation, ce secteur d'activité permettra également de consolider les activités de récupération et de recyclage réalisées par l'organisation. L'Atelier du Chômeur entend aussi développer de façon substantielle son volet récupération et recyclage. L'Atelier veut, en outre, développer et renforcer ses partenariats et être davantage proactif dans ses activités de ramassage des matières résiduelles secondaires avec la deuxième phase du projet de Réseau des ressourceries.

La contribution de l'Atelier à l'économie locale

L'Atelier du Chômeur a connu, depuis sa création officielle en 1992 comme entreprise collective, un développement constant qui a dépassé largement les objectifs prévus au départ, et ce, tant sur les plans économique et social qu'associatif et environnemental. L'Atelier a réussi à répondre de façon fort appréciable aux besoins de la population démunie du milieu. L'accroissement de la clientèle dans les nouveaux locaux de l'entreprise témoigne de l'importance de cet organisme dans la réponse aux besoins de la population locale, voire régionale, en ce qui regarde l'accessibilité à certains biens de consommation et la restructuration du tissu social par l'entraide mutuelle, la générosité et la convivialité[9].

Les revenus autogénérés de l'organisation ont suivi la croissance de la production, ce qui assure une marge d'autonomie financière importante à l'entreprise. En outre, en proportion et en conformité avec sa mission de création d'emplois, la croissance des revenus de l'organisation s'est soldée par la consolidation des emplois existants et par la création de nouveaux emplois. Ainsi, depuis la mise sur pied de l'Atelier, la croissance de ses activités a permis la création et le maintien de 12 emplois permanents financés à même les revenus d'activités de l'entreprise. De plus, depuis sa création,

9. Le magasin de l'Atelier accueille en moyenne près de 60 000 clients par année au Recyclo-Centre.

l'Atelier a permis d'offrir des stages en milieu de travail à plusieurs centaines de jeunes à partir des divers programmes publics (PAIE, EXTRA, CIT). L'Atelier contribue ainsi à la revitalisation économique et sociale de l'agglomération de Sorel-Tracy.

TABLEAU 4.8
Le Réseau des ressourceries du Québec (RRQ)

Le Réseau des ressourceries du Québec a été créé dans la foulée du Sommet sur l'emploi et l'économie de 1996 à la suite d'une recommandation du Bureau d'audiences publiques sur l'environnement (BADE). Constitué légalement en 1997 comme organisme à but non lucratif (OBNL), il adhère aux orientations du Plan d'action québécois sur la gestion des matières résiduelles 1998-2008 et souscrit à ses objectifs. Afin d'accroître la viabilité environnementale, sociale et économique de ses membres, il s'est doté d'un cadre d'accréditation fondé sur les valeurs et les principes de l'économie sociale. Pour les prochaines années, 90 projets sont prévus, 1 350 emplois planifiés, une vingtaine d'entreprises déjà reconnues et 17 millions de dollars de fonds publics projetés. Ce noyau d'entreprises et de projets permet d'envisager que le Québec pourra consolider son expertise dans ce domaine et même l'exporter, comme en font foi des ententes en ce sens ratifiées avec la France et le Chili.

Une ressourcerie est un centre environnemental et communautaire de récupération, réparation, réutilisation, recyclage et compostage qui favorise la réinsertion de matières secondaires dans les circuits de consommation et de production locaux, par des activités d'éducation, de traitement et de revente des produits. La ressourcerie comporte un volet important consacré à l'éducation environnementale, axée notamment sur la promotion de comportements individuels et collectifs de réduction à la source. De plus, les ressourceries sont actives dans la réintégration sociale, l'adaptation et la formation de la main-d'œuvre, tout en visant la création d'emplois viables.

La ressourcerie se présente donc comme un centre de référence en matière de récupération et de valorisation dont l'action varie en fonction des possibilités offertes et des besoins locaux. Ouverte tant aux résidus résidentiels, commerciaux qu'industriels, elle rassemble et établit des partenariats avec l'ensemble des intervenants du milieu, organisations communautaires, artisans, secteur privé et dirigeants municipaux.

Source : Réseau des Ressourceries du Québec.

L'Atelier du Chômeur est une entreprise qui a démontré sa viabilité, son potentiel de croissance et son utilité sociale. Il est reconnu comme un acteur économique à part entière. Les retombées de l'entreprise sont significatives sur le plan des efforts entrepris dans le domaine de l'environnement,

créneau économique que l'entreprise contribue à développer par ses activités innovatrices et par sa forte implication dans le Réseau des ressourceries. Ainsi, plus de 622 tonnes de vêtements, 66 tonnes de métal, 104 tonnes d'électroménagers, 133 tonnes de meubles et autres objets, de même que 33 tonnes de papier et carton, ont été récupérées et traitées à l'Atelier du Chômeur en 1998-1999.

L'expérience de Recyclage Vanier, tout comme celle de l'Atelier du Chômeur, témoigne d'abord de nouveaux besoins à l'intérieur de nombreuses communautés : besoin d'un environnement sain, d'une part, et besoin d'insertion de jeunes sur le marché du travail, d'autre part. Mais ces besoins, pour se transformer en projet collectif, auront croisé un mouvement social local engagé sur ce terrain. Le mouvement écologique et le mouvement communautaire, avec leur réseau d'organisations, augmentent les chances de réussite de tels projets, d'autant plus qu'ils reçoivent un accueil favorable d'une population soucieuse de son environnement.

TABLEAU 4.9
Le Collectif des entreprises d'insertion du Québec (CEIQ)

Le Collectif des entreprises d'insertion du Québec a été fondé en 1996 à l'initiative de six organismes de la région de Montréal. Cet outil de représentation, de promotion, d'échange et de soutien au service des entreprises d'insertion regroupe 32 entreprises.

Ses objectifs sont d'offrir un soutien à ses membres pour leur permettre de jouer plus efficacement leur rôle de développeurs et de gestionnaires; d'aider les promoteurs de nouvelles entreprises d'insertion à mettre leurs projets en œuvre (à partir de l'expérience acquise et des critères de définition de l'entreprise d'insertion), dans une perspective de complémentarité avec les organisations de leur milieu.

Le CEIQ est aussi un lieu de recherche et de développement qui rassemble les expériences des entreprises d'insertion, recherche des solutions aux problèmes de consolidation des affaires et de développement de la vitalité des entreprises d'insertion, propose des actions pour renforcer et étendre le réseau des entreprises d'insertion et s'assure de la qualité des parcours d'insertion offerts aux travailleurs en formation. Le Collectif travaille à la mise en valeur de l'entreprise d'insertion comme mécanisme efficace de réintégration au marché de l'emploi et à la vie communautaire. Les entreprises d'insertion ont injecté dans l'économie québécoise, en 1998-1999, plus de 11 000 000 $ par leur activité économique.

En effet, leur émergence n'aurait pas été possible sans les appuis du milieu dont ils bénéficient et qui s'avèrent essentiels à la mise sur pied de

toute entreprise collective (Cornforth et Thomas, 1990) : des organisations communautaires, comme la Ruche Vanier ou la CDC du Bas-Richelieu, des syndicats et des organisations liées aux syndicats, comme la Caisse d'économie de Québec, de même que des caisses populaires. Ce à quoi il faut ajouter le soutien du service public, appui financier, mais aussi appui d'intervenants (services communautaires de CLSC par exemple).

Le dernier facteur et non le moindre réside dans la ténacité des promoteurs et dans leur enthousiasme, qu'on retrouve dans pratiquement toutes les expériences de lancement de ce type d'entreprise (Boucher et Martel, 1982; Comeau, Bourque et Vaillancourt, 1995). Cette persévérance doit d'ailleurs se manifester pendant plusieurs années, les trois à cinq premières années s'avérant toujours déterminantes pour passer du stade expérimental et de survie au stade d'entreprise ayant fait ses preuves.

La Puce communautaire: une entreprise sociale dans la nouvelle économie

Cette entreprise est née en 1984 d'un projet de sensibilisation et de formation d'une équipe de trois femmes dans un quartier populaire de Montréal, Hochelaga-Maisonneuve[10]. Sa mission initiale était double offrir à la population, aux femmes en particulier, des activités d'éducation populaire aux nouvelles technologies de l'information (NTI) ; proposer des services de soutien et de gestion informatique aux organisations communautaires, aux syndicats et à la petite entreprise locale. Les objectifs actuels de la Puce sont de permettre au grand public et au milieu communautaire de s'approprier les nouvelles technologies; de stimuler l'implication des femmes dans le domaine des nouvelles technologies ; de rendre accessibles à la population des activités de formation et de familiarisation aux nouvelles technologies ; de promouvoir la réflexion sur les impacts et les possibilités des nouvelles technologies.

Dans les dix premières années de son existence (1984-1994), la Puce communautaire était une OBNL. En 1994, la Puce communautaire s'est transformée en coopérative de travail tout en gardant sa condition d'OBNL. La Puce a comme originalité la combinaison de deux formes d'organisation. D'un côté, l'organisme sans but lucratif et de l'autre la coopérative. L'entreprise comporte une seule dynamique organisationnelle, gérée par les membres de la coopérative et de l'OBNL. L'assemblée

10. L'ensemble des informations sur la Puce ressource informatique est tiré de la monographie de l'entreprise effectuée par Manuel Cisneros et Louis Favreau (2000) et qui a paru dans un cahier de la Chaire de recherche en développement communautaire (UQAH) et au CRISES, UQAM, Montréal.

générale est composée de dix membres et le conseil d'administration de trois administrateurs. Par décision des membres de la corporation de la Puce, les membres de la coopérative sont tous les membres de la Puce communautaire qui ont accepté de mettre sur pied la coopérative et qui se sont engagés à son financement et son établissement. Il n'y a donc pas d'autres membres. En ce qui concerne l'OBNL, la structure du pouvoir de décision est consolidée autour des dix membres de l'OBNL, qui sont les mêmes membres que ceux la coopérative. Pour les activités de formation, la Puce engage également une dizaine de contractuels spécialisés dans le logiciel ou sur des thèmes spécifiques. Le travail bénévole à la Puce existe encore, car les membres contribuent à raison de quelques heures supplémentaires non rémunérées au fonctionnement de la coopérative.

Pour 1999, la Puce a enregistré un budget annuel de 350 000 $ pour le volet OBNL et d'environ 900 000 $ pour le volet coopérative, ce qui équivaut à un budget total d'environ 1 250 000 $ par année. La totalité des revenus de la coopérative résulte de l'obtention des contrats, donc de revenus autogénérés. Pendant les cinq ans d'existence de la Puce en tant que coopérative, les résultats ont été positifs et sont en soi une démonstration que la décision de créer la coopérative était judicieuse.

La Puce offre deux types de services : formation et service technologique. En formation, on distingue la formation sur mesure, la formation « standard », la formation d'intégration professionnelle, la formation professionnelle. En soutien technique ou service technologique, on peut distinguer le service de développement de systèmes d'information et le service de développement de réseaux locaux. Tous ces services sont offerts individuellement ou sous forme intégrée. Les activités de formation sont ponctuelles. Le soutien technique, surtout de gestion des réseaux, favorise des contrats de plus longue durée. La Puce offre depuis les dernières années la vente d'équipement, mais toujours dans le cadre d'un service intégré.

La Puce a aussi comme approche le développement de logiciels verticaux. Des petites applications, elle est passée à la création de logiciels et à la constitution de systèmes d'information complets. De là vient la création du service de développement de systèmes d'information. Parmi les logiciels développés par la Puce, il faut mentionner : a) le logiciel FASSYL, créé pour la Fédération des affaires sociales (CSN) ; b) le logiciel TIGRE élaboré à la demande des Clubs de recherche d'emploi ; c) le logiciel Guichet élaboré à la demande de la Corporation de développement économique de l'Est de Montréal (CDEST) ; d) le projet Communautique. Ce dernier projet, mis sur pied conjointement avec l'Institut canadien d'éducation des adultes (ICEA) est l'un des projets du Chantier de l'économie sociale qui

ont reçu un financement du Fonds de l'autoroute de l'information. Parmi les activités offertes dans le cadre du projet Communautique, on trouve des activités de formation et d'animation, de création de sites Web pour les organisations communautaires, des activités d'organisation de forums de discussion, d'assistance et de formation aux utilisateurs des points d'accès publics dans le café Internet de Communautique, mais aussi dans deux bibliothèques de la ville de Montréal.

De plus, la Puce offre ses locaux gratuitement aux résidants du quartier qui désirent se familiariser avec le cyberespace. Finalement, il faut mentionner les services offerts par la Puce dans le cadre du projet pilote d'adresses de courrier électronique du gouvernement du Québec, qui a comme objectif d'offrir un courrier électronique gratuit aux habitants du quartier.

En ce qui regarde la formation, un des problèmes que la Puce devra affronter est celui de la prolongation des protocoles d'entente en formation professionnelle avec Emploi-Québec. En fonction des changements qui sont en train de s'opérer au sein de cette instance publique, il y a un risque d'élimination totale de cette activité. D'abord, à cause des compressions budgétaires et, en deuxième lieu, à cause d'un possible transfert de ce programme au réseau public d'enseignement. Les autres activités de formation vont continuer, pour les personnes, pour les organisations et pour les entreprises. Avec le projet de courrier électronique gratuit pour les résidants du quartier Hochelaga-Maisonneuve, de nouvelles activités de formation et de vulgarisation seront réalisées par la Puce. De plus, la Puce a relevé d'autres besoins, d'autres problèmes sociaux, pour lesquels elle prépare de nouveaux projets. Il en est ainsi de l'utilisation des nouvelles technologies pour répondre aux problèmes de décrochage scolaire ou pour aider les jeunes à s'insérer sur le marché de travail. La Puce étudie aussi la réponse à donner aux besoins de formation que posent les nouvelles activités créées par la gestion de réseaux informatiques dans les organismes communautaires. Pour ce qui est du soutien technique ou service technologique, la Puce envisage l'offre des nouveaux services intégrés.

Pour l'ensemble du territoire québécois, la Puce se prépare aussi à accompagner les initiatives de formation aux nouvelles technologies des organisations communautaires et syndicales. Elle compte également participer au développement des activités de réflexion sur le rôle des nouvelles technologies et la place de la société civile, et en particulier de l'économie sociale. Finalement, la Puce se prépare à l'accompagnement des organisations communautaires, des organisations syndicales, des entreprises, dans une nouvelle informatisation de leurs activités et une utilisation optimale des nouvelles technologies.

Plusieurs activités sont envisagées pour consolider le travail de la Puce en tant que coopérative de travail : une meilleure gestion des ressources humaines, un plan de formation continue, un diagnostic coopératif, une réflexion stratégique en continu, un travail plus intense de veille technologique.

La contribution de cette entreprise au milieu

La Puce est très enracinée dans son milieu. Cette coopérative répond à des besoins du quartier par sa connaissance profonde des problèmes et des besoins de celui-ci et sa compréhension de l'impact de la conjoncture actuelle sur les personnes. Cette connaissance du milieu permet à la Puce de bâtir chaque année des projets de formation en fonction de la problématique vécue par la population de son territoire, Hochelaga-Maisonneuve. Les rapports conviviaux tissés avec les différents intervenants issus des milieux communautaire, public et privé permettent à la coopérative d'établir des partenariats et des collaborations diverses. Plusieurs OBNL font partie de cet environnement, des CLSC, des syndicats, des organismes de référence. La Puce collabore aussi à la formation avec des organisations communautaires qui ont besoin d'une expertise en informatique liée à des problématiques sociales, par exemple l'ACEF et la CDEST (secteur de l'insertion). La Puce travaille tout particulièrement avec des organismes communautaires voués à l'insertion des femmes, tels que La Marie Debout et le Centre de formation pour femmes. Étant un des seuls organismes dont les objectifs sont liés à la fois à la formation professionnelle et à la vulgarisation, la Puce enrichit les rencontres avec ses collaborateurs locaux par une approche axée sur le développement.

L'engagement dans le milieu se fait aussi sur le plan politique, notamment lors des rencontres à la table du conseil de développement local. La Puce a participé à la création de la CDEST, la CDÉC locale, et a aussi participé à diverses tables de travail pour supporter des activités et des projets issus du milieu. La Puce enrichit les débats locaux avec son expérience des rouages du secteur de la santé et des services sociaux.

Comme partenaires financiers, la Puce a travaillé avec le ministère de l'Enseignement supérieur et de la Science, le ministère de l'Éducation (Direction générale de l'éducation des adultes), la Société québécoise de développement de la main-d'œuvre, la Ville de Montréal, Développement de ressources humaines Canada, le Fonds d'adaptation de la main-d'œuvre, le ministère de la Culture et des Communications et le Conseil de développement régional.

La Puce communautaire, en quinze ans d'existence, a apporté une importante contribution à la diffusion de l'informatique, à la réinsertion

des femmes sur le marché du travail, à l'informatisation des organismes communautaires et des petites entreprises, au développement des logiciels et applications informatiques et au développement du quartier Hochelaga-Maisonneuve.

Quatre conclusions sont notables en ce qui a trait à **l'économie sociale.** En premier lieu, l'expérience de la Puce constitue une réponse originale sur le plan de la formation à l'intention de milieux qui ne peuvent se la payer et sur le plan de l'accès à l'utilisation des nouvelles technologies. En deuxième lieu, le processus d'institutionnalisation vécu par la Puce est celui qui lui accorde une plus grande autonomie. La Puce, dans les dernières années, comme OBNL, mais surtout comme coopérative, n'est redevable d'aucun financement de base ni d'aucune subvention. Tous ses revenus sont le résultat de contrats de travail, dans les mêmes conditions que les contrats qui existent entre l'État et les entreprises privées. En troisième lieu, comme coopérative de travail, la Puce fonctionne démocratiquement. Elle a hérité d'une division du travail forgée pendant ses dix premières années d'existence. Le nombre restreint de ses membres favorise une démocratie assez directe. En quatrième lieu, le travail de la Puce signifie, pour les entreprises de l'économie sociale, le développement d'une nouvelle expertise et la pénétration d'un champ d'activité de la nouvelle économie : les technologies de l'information et de la communication.

Depuis le début, la Puce fortifie les stratégies collectives d'appropriation de ces technologies. Elle a également contribué à définir les assises d'autres projets à caractère communautaire qui ont rapport aux nouvelles technologies, notamment le projet Communautique. Pour ce qui est du développement économique, la Puce a permis la création de dix postes de travail permanents, et de plus d'une dizaine de postes à temps partiel. La Puce a aussi apporté une contribution importante en matière de réinsertion sur le marché de travail pour plusieurs centaines de femmes. Elle rend également possible la modernisation des systèmes de travail par l'informatisation de certaines tâches dans les organismes communautaires et par l'implantation de réseaux informatiques.

La Coopérative de services à domicile Avantage une entreprise d'économie sociale sur le marché public

L'aide domestique représente un secteur d'expansion considérable au Québec à la fin des années 1990. La Coopérative Avantage[11] joue, dans ce

11. Les données relatives à la Coopérative Avantage s'inspirent d'une monographie rédigée par Julie Charest (1998) sous la direction d'Yvan Comeau.

secteur, un rôle de précurseur. Sa création qui remonte à 1989 en fait une des pionnières de ce champ d'activité en pleine effervescence. Son importance tient aussi au fait qu'elle a transformé son statut juridique d'OBNL en celui de coopérative de solidarité en mettant à profit la nouvelle législation à cet égard.

La Coopérative Avantage (anciennement Aide communautaire Limoilou) est aujourd'hui une coopérative de solidarité oeuvrant en aide domestique (entretien ménager, emplettes, préparation de repas, etc.). À ses débuts (1988-1992), elle choisit le quartier Limoilou, quartier de 47 610 habitants alors en plein déclin sur le plan démographique : décroissance de sa population depuis dix ans, vieillissement démographique, nombre relativement élevé de familles monoparentales et plus du tiers de ses résidants vivant sous le seuil de la pauvreté.

Comment, à cette époque, se présente la question de l'aide à domicile au Québec? Au début des années 1980, les déficits publics prennent de l'ampleur : dans le domaine de la santé, les coûts des services hospitaliers sont en partie responsables de la hausse des dépenses et des déficits entraînés par ces dépenses. C'est dans ce contexte que prend forme, en 1979, la première politique de services à domicile, qui confirme la responsabilité des CLSC dans ce domaine. Les services à domicile sont de deux ordres : les soins de santé, exécutés par un personnel professionnel qui relève du secteur médical ou de la réadaptation, et les services d'aide au maintien à domicile, tels les repas, l'entretien ménager, les soins corporels, fournis par un personnel composé d'assistantes techniciennes telles les auxiliaires familiales et sociales. Puis, en 1985, le gouvernement met en place le programme SIDMAD (services intensifs de maintien à domicile) afin de désengorger les urgences. Ce programme subventionne les familles qui veulent garder leur malade à domicile, ce qui exige beaucoup de soutien, car il s'agit surtout de maladies très graves, comme le cancer en phase terminale. Mais ni cette mesure ni les ressources attribuées aux CLSC ne permettent de répondre à tous les besoins. En effet, il existe d'autres besoins auxquels on répond peu ou mal dans le cas des personnes souffrant d'une incapacité majeure, des personnes âgées en légère perte d'autonomie (limite physique pour faire certains travaux domestiques), des personnes en perte temporaire d'autonomie et des personnes actives qui désirent consacrer du temps à des activités choisies. Comme la plupart des CLSC, le CLSC Limoilou ne peut, à la fin des années 1980, répondre à l'augmentation de la demande. Il donne alors la priorité aux soins de santé à domicile et aux services d'aide pour les personnes en convalescence ou en réadaptation postopératoire, les

personnes ayant des déficiences physiques ou intellectuelles, les personnes nécessitant des services de santé mentale, les jeunes mères et les familles en difficulté.

Par ailleurs, il existe d'autres besoins en matière d'insertion à l'emploi, éprouvés par des personnes peu qualifiées de Limoilou. Le CLSC veut également réduire l'aide à domicile pratiquée dans l'économie informelle: le travail domestique représente de 7 à 14 % du travail au noir selon les régions (Fortin, 1996). C'est dans ce contexte que le service d'organisation communautaire du CLSC Limoilou travaille à fonder la Coopérative Avantage en cherchant à répondre à deux besoins : celui des personnes âgées en perte d'autonomie et celui des personnes assistées sociales à la recherche d'un emploi décent et contractualisé, le tout dans le cadre d'une entreprise sans but lucratif et à finalité sociale.

À cette époque, le financement se fait à la pièce par des programmes d'employabilité du ministère de la Sécurité du revenu. La recherche de débouchés réels d'emploi amène la Coopérative à se réorienter (1992-1994). Cette période de réflexion conduit à la décision de créer des emplois communautaires financés par des fonds publics, mais aussi par une part croissante d'autofinancement provenant de services tarifés à la clientèle.

La création d'un projet pilote (1994-1997) va permettre de se diriger vers d'autres partenaires financiers, dont le Conseil régional de développement et de concertation de Québec et la Société québécoise de développement de la main-d'œuvre (devenue Emploi-Québec) et leurs fonds de création d'emplois, de même que le regroupement des caisses populaires de Limoilou. Le projet pilote va maintenir le double objectif initial de l'entreprise : « le rêve de Diane » d'avoir un emploi salarié et « les besoins d'Albertine » d'avoir accès à des services d'aide à domicile.

Pour offrir ses services, la Coopérative Avantage compte, en 1997, une quinzaine d'employés dont la majorité sont des femmes. Les préposées sont recrutées parmi les personnes assistées sociales possédant certaines qualités : avoir moins de 35 ans, une faible scolarité, une bonne capacité physique, manifester de l'intérêt pour ce type de travail, vouloir suivre une formation et se soumettre à une période de probation.

Les salaires payés en 1997 sont de 16,00 $ l'heure pour la direction, de 7,75 $ et 10,00 $ l'heure pour le personnel administratif et de 7,50 $ l'heure, soit 0,80 $ de plus que le salaire minimum (le double des prestations d'aide sociale) pour les préposées. Un protocole d'entente sanctionne les conditions de travail, tels les congés-maladie, les congés sans solde et les allocations de déplacement. Le salaire est fixé en fonction du financement

public disponible et de la capacité de payer des usagers (le tarif demandé varie entre 6,50 $ et 10,00 $ l'heure, ce dernier montant correspondant environ au tarif du travail au noir).

Avant 1995, lorsque l'entreprise était incorporée à titre d'organisme à but non lucratif, son membership était constitué des personnes usagères des services et d'organismes partenaires. Depuis 1995, les règlements de l'organisme font une place nouvelle aux préposées: celles-ci occupent deux sièges au conseil d'administration. Les usagers ont aussi deux sièges. Ceci traduit la volonté d'un fonctionnement encore plus démocratique de l'entreprise. Les usagers sont des personnes dont la moyenne d'âge se situe à 69 ans, envoyées surtout par les CLSC, puis des parents, des amis rejoints par la publicité ou par les préposées elles-mêmes. Depuis la création de l'entreprise, la production s'est accrue, atteignant 12 000 heures de services en 1996 et 700 dossiers traités en 1996-1997.

L'entreprise a donc connu une croissance depuis sa création et assure une qualité des services reconnue par les usagers et ses partenaires. Les revenus et les dépenses s'établissent à environ 350 000 $ en 1996-1997 et l'entreprise prévoyait un déficit de l'ordre de 50 000 $. Même si la Coopérative a atteint ses objectifs d'autofinancement, le soutien des partenaires et de l'État s'avère nécessaire pour ce type de service public. À cet égard, dans la foulée du Sommet socioéconomique de 1996, le gouvernement du Québec a créé, en juin 1997, le Programme d'exonération financière pour les services d'aide à domicile (PEFSAD) dont la responsabilité incombe au ministère de la Santé et des Services sociaux. Tous les ménages peuvent utiliser les services d'aide domestique de l'économie sociale à des tarifs horaires variant entre 4 $ et 10 $, selon les revenus, la différence jusqu'à concurrence de 14 $ à 16 $ l'heure étant comblée par l'État. Malgré le fait que le plafond de 14 $ à 16 $ l'heure soit jugé trop bas par la Coopérative, cette mesure a contribué à accroître la demande.

Au début de 1999, Aide communautaire Limoilou devient officiellement une coopérative de solidarité, la Coopérative Avantage. Puisqu'il s'agit d'une coopérative de solidarité, tous les membres (employés, usagers et partenaires du milieu) font désormais partie de la direction de l'entreprise. Les salariés vivent un changement qualitatif en ce sens qu'ils sont maintenant tout à la fois employés et copropriétaires, avec les exigences nouvelles que demande cette responsabilité en matière de présence et d'implication. En outre, seule une partie des usagers prend une part active dans la coopérative de solidarité ; il s'agit de personnes manifestant de l'intérêt pour la participation et qui ont suffisamment d'autonomie et de mobilité pour le faire. Les partenaires sont deux CLSC et deux caisses

populaires du milieu. Au début de 2000, des discussions ont cours dans la Coopérative afin de mieux développer le volet entrepreneurial et structurer l'organisme de manière à refléter l'implication réelle des partenaires.

La transition inhérente à une démocratisation majeure

En adoptant la formule de coopérative de solidarité, Avantage a choisi une forme avancée de démocratie représentative. En effet, l'existence juridique des coopératives de solidarité date de 1998. Ces coopératives regroupent à la fois les travailleurs et les utilisateurs des services offerts par une entreprise, ce qui contribue à démocratiser la production et la consommation des services. Les coopératives de solidarité peuvent aussi admettre comme membre tout autre acteur de la communauté desservie qui a un intérêt économique et social dans l'entreprise.

Ce système politique interne va plus loin que celui des entreprises de type OBNL parce que les employés réguliers siègent au conseil d'administration, ce qui est plutôt rare dans les OBNL. Pour les salariés en particulier, il s'agit ici d'une transition professionnelle, car la coopérative demande un travail d'équipe plus soutenu, de la communication verbale et écrite régulière, de même qu'une implication quotidienne dans la gestion.

Certaines activités des entreprises d'économie sociale restent à clarifier, ce qui devient un défi pour le regroupement. Ainsi, on souligne que le cadre de référence de 1997 décrivant le champ d'activité des entreprises accréditées ne répond plus à la réalité de tous les milieux et qu'il devient important de mieux voir la place que doivent occuper respectivement l'offre publique et l'offre d'économie sociale dans ce secteur.

2.4. L'insertion par le développement économique local et communautaire: CDC et CDÉC en région

La Corporation de développement communautaire du Bas-Richelieu (en Montérégie)

La Corporation de développement communautaire du Bas-Richelieu a été créée en 1987 sous l'impulsion d'un groupe d'intervenants communautaires, et inspirée par l'expérience fondatrice, celle de la CDC des Bois-Francs à Victoriaville. La CDC du Bas-Richelieu fait partie de la première génération de CDC (années 1980). Au départ, l'organisme se voulait un regroupement du secteur communautaire en tant qu'acteur social dans l'agglomération soreloise. La mission de la CDC est d'accompagner, de

TABLEAU 4.10
Le Regroupement des entreprises d'économie sociale en aide domestique du Québec (REÉSADQ)

Le Regroupement des entreprises d'économie sociale en aide domestique du Québec (REÉSADQ) a été créé à la suite du Sommet sur l'économie sociale et l'emploi de 1996. Le Chantier de l'économie sociale proposait alors au gouvernement et aux partenaires socioéconomiques de créer un réseau d'entreprises d'économie sociale s'étendant à toutes les régions du Québec. Le gouvernement québécois s'est engagé à mettre en place le Programme d'exonération financière pour les services d'aide domestique (PEFSAD), qui servira alors de base à l'accréditation des entreprises d'économie sociale actives dans les services d'aide domestique. On compte actuellement 101 entreprises d'économie sociale (OBNL, coopératives) accréditées par le PEFSAD, plus de 2000 emplois créés et plus de 20 000 usagers.

Le REÉSADQ est le résultat d'efforts de nombreux partenaires pour concrétiser une façon différente de répondre aux nouveaux besoins de la population, mettant ainsi en action les valeurs de justice et de solidarité par des entreprises d'économie sociale. Le REÉSADQ regroupe actuellement 74 membres accrédités et un membre partenaire (organisme non accrédité mais qui adhère à la cause du regroupement)[12], soit 14 coopératives et 60 OBNL qui offrent des services d'aide domestique. Il gère un budget annuel d'environ 150 000 $ provenant du Programme de soutien aux regroupements sectoriels (Québec) et de la cotisation des membres. Le REÉSADQ emploie un directeur et un analyste-conseil à temps plein.

La mission du regroupement est de représenter les entreprises d'économie sociale en aide domestique du Québec auprès des autorités, de défendre les intérêts des membres, de promouvoir les services des membres et de participer à la promotion et au développement de l'économie sociale. Ses objectifs sont de promouvoir : 1) l'accessibilité et la qualité des services ; 2) la gestion autonome et démocratique des entreprises ; 3) la primauté de la personne et du travail; 4) la complémentarité de l'offre d'économie sociale et de l'offre publique ; 5) la rentabilité ; 6) la concertation avec les organismes locaux et régionaux ; 7) les emplois durables et de qualité.

12. Une polémique a cours actuellement entre les deux grands regroupements en aide domestique que sont le REÉSADQ et la Fédération des coopératives de services à domicile du Québec, en ce qui concerne un dédoublement des activités de chacun. En fait, la Fédération regroupe 35 coopératives membres, dont 27 sont accréditées comme entreprises d'économie sociale par le PEFSAD.

soutenir et d'accroître les forces du mouvement communautaire de la région pour faire face aux multiples changements que connaît le Québec. Les objectifs de la CDC sont d'élaborer des stratégies permettant de consolider et d'améliorer les conditions de vie des organismes communautaires en favorisant l'augmentation de la capacité d'agir et d'intervenir dans son environnement[13].

La CDC du Bas-Richelieu est un OBNL incorporé en 1989. Elle est membre en règle de la Table nationale des corporations de développement communautaire (TNCDC), mise sur pied en 1991 et qui regroupe une trentaine de ces organismes. Le membership de la CDC du Bas-Richelieu est composé d'organisations de plusieurs types : organisations communautaires, entreprises d'économie sociale et associations. La CDC ne réunit pas toutes les organisations communautaires sur son territoire. Cette adhésion est volontaire. À la fin de 1999, le membership collectif de la CDC du Bas-Richelieu était constitué de 47 organismes[14]. Le conseil d'administration de la CDC est composé de sept représentants d'organismes élus en assemblée générale. De plus, la CDC a formé différents comités : comité des *Échos de la Corpo* (bulletin de liaison), comité du calendrier, comité pour la semaine du « communautaire », comité pour l'attestation d'études collégiales. La CDC emploie six personnes à temps plein, dont une coordonnatrice qui est aussi organisatrice communautaire, un agent d'économie sociale, deux organisateurs communautaires, un agent de développement en économie sociale et une secrétaire.

Le budget annuel de la CDC est d'environ 200 000 $. Parmi les bailleurs de fonds de la CDC, on compte le Secrétariat à l'action communautaire autonome du Québec (SALA), pour 50 000 $ (le SALA assure le financement de base des 34 CDC québécoises) et différentes sources de financement public, principalement du côté de Québec. La CDC reçoit aussi du financement du CLD et des subventions pour des projets spéciaux. La CDC s'assure des revenus autogénérés par la cotisation des

13. La définition commune des CDC est qu'elles « [assurent] la participation active du mouvement populaire et communautaire au développement socioéconomique de son milieu. Elles sont des structures de concertation et de soutien technique par et pour les organisations communautaires » (TNCDC, *Le mouvement des Corporations de développement communautaire au Québec*, mise à jour octobre 1998, Drummondville).

14. En tout, on dénombre 53 organisations communautaires admissibles sur le territoire de la MRC du Bas-Richelieu.

membres et par des contrats de services avec des ministères et d'autres instances publiques. Ces services sont surtout concentrés dans le volet économie sociale de la CDC.

La Corporation de développement communautaire du Bas-Richelieu offre deux types de services à ses membres et à la communauté : des services aux organisations communautaires et des services aux entreprises d'économie sociale.

- Services aux organisations communautaires: 1) consolidation de groupes ou entreprises OBNL ; 2) formation pour les groupes (administration OBNL, développement local, analyse de la pauvreté, des politiques sociales et des programmes publics) ; 3) regroupement et promotion des milieux communautaire, populaire et coopératif afin d'augmenter leur visibilité et leur participation comme agents socioéconomiques dans la région ; 4) représentation ; 5) information des membres (bulletin, rencontres, activités sociocommunautaires).
- Services aux entreprises d'économie sociale : 1) animation, promotion et information; 2) accueil et évaluation du projet; 3) formation et accompagnement des groupes ; 4) mobilisation du milieu ; 5) support au plan d'affaires ; 6) évaluation de marché ; 7) gestion des ressources humaines et organisation de production ; 8) recherche de financement ; 9) investissement ; 10) développement socioéconomique et planification stratégique.

Enfin, la CDC s'engage dans un projet local de « Stage entrepreneurial coopératif», défini comme un outil de gestation de projets d'entreprises collectives favorisant l'utilisation des ressources existantes de démarrage d'entreprises du milieu. Dans les faits, le stage est une formule d'accompagnement de promoteurs de coopératives, accompagnement opéré par la CDC qui varie de quelques mois à deux ou trois ans : élaboration du projet de coopérative et développement des habiletés et des compétences dans la gestion d'une entreprise coopérative selon les règlements en vigueur au Québec. À la suite de leur expérimentation, les promoteurs peuvent démarrer officiellement leur coopérative, obtenir leurs lettres patentes, etc. Le ministère de l'Industrie et du Commerce reconnaît cette activité.

La CDC connaît actuellement une période de croissance rapide liée aux demandes de soutien à des projets divers d'entreprises d'économie sociale, ce qui l'oblige à revoir sa mission, son organisation interne, sa gestion et ses perspectives futures. La CDC n'a pas fait jusqu'à maintenant de planification stratégique de son développement. Toutefois, cet aspect

de son organisation la préoccupe et elle veut mettre sur pied un comité d'adaptation de la main-d'œuvre (CAMO) afin de l'aider à faire une analyse exhaustive des activités de la CDC - pour la maintenir dans sa mission malgré ses autres activités qui débordent de son mandat - et l'aider à élaborer une première planification reliée à l'économie sociale. La CDC envisage, dans un avenir proche, d'engager trois autres intervenants pour compléter son équipe.

Actuellement, dans le volet de développement de l'économie sociale, huit projets d'entreprise sont à l'étude. La CDC reçoit beaucoup de demandes de toutes sortes d'organismes et d'institutions publics et privés (CLD, organismes de formation professionnelle, fonds de développement, par exemple) pour accompagner des projets d'entreprises tant privées que d'économie sociale.

Contribution au milieu

La CDC a fortement contribué à la reconnaissance du mouvement communautaire et de l'économie sociale sur le territoire de la MRC du Bas-Richelieu. Les groupes communautaires locaux reconnaissent aussi l'expertise de la CDC comme acteur de développement et interlocuteur auprès des instances sociopolitiques et économiques locales (crédibilité face aux institutions et auprès de l'ensemble du secteur communautaire, représentation au CLD, arrimage CLSC et organisations communautaires autour d'une table de travail, etc.).

Au niveau communautaire, la majeure partie des activités de la CDC visent la consolidation des organismes communautaires membres tant par les représentations du communautaire à des tables locales, régionales et sectorielles de concertation qu'au sein de comités décisionnels régionaux. Ces représentations sont nombreuses. En ce sens, la CDC a favorisé dans le milieu la reconnaissance des activités économiquement rentables des organismes communautaires par une étude sur l'impact économique de l'organisation communautaire et d'économie sociale sur le territoire de la MRC du Bas-Richelieu. L'étude effectuée en 1995 a démontré que les organisations communautaires et d'économie sociale occupent des espaces évalués à plus de 12 millions de dollars sur l'ensemble du territoire et plus de la moitié de ces organismes sont propriétaires de leur bâtisse (évaluation autour de 8 millions). Les organismes communautaires et d'économie sociale avaient injecté à cette date autour de 6,3 millions dans le milieu, dont 2,7 millions en salaires et avantages sociaux pour près de 400 employés équivalents temps plein (ETP) dans ces entreprises.

Dans le domaine de l'économie sociale, la CDC du Bas-Richelieu est très active, notamment dans l'accompagnement de nouveaux projets d'entreprises d'économie sociale et dans la formation en entrepreneuriat. Dans les faits, cette CDC a un volet économie sociale très développé dans son organisation. En outre, la CDC a offert son expertise au Chantier de l'économie sociale pour l'élaboration d'une grille de services offerts en matière d'accompagnement des entreprises d'économie sociale. La CDC entretient des rapports avec des organisations et des entreprises d'économie sociale en Amérique latine (au Pérou notamment) et en Europe (Belgique et France). Finalement, la CDC est très impliquée dans la négociation de la politique de reconnaissance de l'action communautaire au Québec.

La Corporation touristique communautaire de la MRC du Haut-Pays de la Neigette

La Corporation touristique communautaire de la MRC du Haut-Pays de la Neigette est implantée dans un petit village situé dans l'arrière-pays sur le territoire de la municipalité régionale de comté (MRC) de Neigette[15]. Municipalité active et viable de quelque mille habitants, bien que fragile Neigette profite d'une agriculture en santé et de travailleurs forestiers performants. Elle s'enrichit, à partir des années 1970, de nouveaux citoyens travaillant dans le secteur des services, surtout concentré à Rimouski. Toutefois, la restructuration de l'économie et celle du service public et parapublic feront grimper dans les années 1980 le taux de chômage à plus de 20 %. Bien que les secteurs de l'agriculture et de la forêt demeurent les piliers de l'économie locale, un nouveau créneau est en plein développement : il s'agit du tourisme.

L'initiative entrepreneuriale est venue d'un comité de citoyens formé au début des années 1980 et soucieux de développement socioéconomique local. D'ailleurs, à cette époque, deux études de l'Université du Québec à Rimouski viendront alimenter la réflexion des membres du comité en recommandant la mise en valeur de sites naturels, dont celui du canyon le long de la rivière Rimouski. En 1983, de concert avec la municipalité locale, la MRC et la Société d'exploitation des ressources de la Neigette, le comité de citoyens forme une corporation indépendante qui a pour principaux objectifs de développer le potentiel du canyon, de promouvoir et d'organiser le développement récréotouristique de la localité et du Haut-Pays et, enfin, d'administrer le domaine du canyon ainsi constitué.

15. La monographie de cette corporation communautaire prend directement appui sur les travaux de Saucier (1997).

La première période des activités de la corporation s'étend de 1983 à 1992. Elle est d'abord centrée autour du problème de l'accès routier au site du canyon. À la suite de l'acquisition par le ministère de l'Énergie et des Ressources (MER) de lots appartenant à un propriétaire privé, la construction d'une route s'est faite grâce à une participation financière de la municipalité et à une subvention de l'Office de planification et de développement du Québec (OPDQ). La corporation touristique louera à long terme l'usage de la route d'accès et celui du territoire couvrant le secteur du canyon; elle gérera l'ensemble de ces terres publiques. La construction des sentiers pédestres et des belvédères sera longue, difficile et prendra fin en 1992 seulement. Chaque décision relative à l'aménagement d'un sentier, d'un escalier, d'un belvédère ou d'un pont devait être négociée et approuvée par le MER afin d'assurer le respect des normes environnementales et de sécurité. La lourdeur et la complexité bureaucratiques firent en sorte qu'il fallut de nombreuses rencontres et visites sur le terrain avec les fonctionnaires pour obtenir l'autorisation de construire les infrastructures. La deuxième période d'activités, qui s'étend de 1993 à 1995, sera marquée, elle, par la construction d'une passerelle (au-dessus de la rivière) financée par le Bureau fédéral de développement régional du Québec (BFDR-Q) et par l'instauration d'un droit d'accès au site pour les visiteurs, cela à partir de 1993. Au fil des ans, la fréquentation du site s'accroît graduellement et bondit depuis 1995.

Un autre organisme gouvernemental joue un rôle clé de soutien à la corporation. La Société d'aide au développement des collectivités (SADC) de la Neigette est un partenaire de premier plan depuis 1987. Une agente de développement de cette SADC est impliquée en tant que membre du conseil d'administration en raison de son expertise en développement touristique et en gestion administrative.

La corporation communautaire, une initiative de la nouvelle économie sociale

Sans négliger la rentabilité économique de ses activités, la corporation a pour finalité de contribuer au développement de la collectivité locale et du Haut-Pays de la Neigette. Dans l'énoncé de ses dernières orientations de gestion, l'entreprise fait appel au concept de développement durable. Elle œuvre dans ce sens en répondant à des besoins à la fois sociaux et économiques. Sur le plan social, elle offre une gamme d'activités de plein air qui rehaussent la qualité de vie des usagers du site, qu'ils soient membres de la corporation ou non : randonnée pédestre, observation de la nature, photographie, vélo de montagne. Ces activités sont accessibles à un coût abordable. De plus, les membres de la corporation se sont donné comme

objectif de faire du domaine l'un des plus importants sites écotouristiques du Québec en mettant en valeur le riche patrimoine naturel et culturel qu'il recèle comme site historique de la coupe de bois et de la draye sur la rivière Rimouski (1890-1940). En faisant revivre ce patrimoine culturel, plusieurs membres et familles de la région se reconnaissent et reconquièrent un sentiment d'appartenance qui s'était émoussé. Sur le plan économique, les membres, la collectivité locale, mais également la région, bénéficient des réalisations de la corporation en ce qui regarde les emplois créés et les retombées économiques indirectes. En 1997, onze emplois sont offerts dont quatre permanents et sept temporaires, tous occupés par des citoyens de la municipalité ou de celles du Haut-Pays. L'affluence des visiteurs sur le site depuis 1995, environ 20 000 en moyenne annuellement, a favorisé l'apparition de gîtes du passant.

C'est à partir de 1996-1997 que la corporation communautaire réalise pleinement ses objectifs d'autofinancement. Sur un budget annuel de 75 000 $, les droits d'accès représentent plus de 50 000 $ et constituent de loin la principale source de revenu. Les autres sources sont les programmes d'employabilité (Été-Canada pour étudiants et PAIE) et la vente du bois coupé lors de l'aménagement et de l'entretien du site. Entreprise à gestion démocratique, la corporation est composée de 70 membres, la plupart des habitants de la localité. En ce qui concerne ses revenus, lorsqu'il y a un surplus il est réinvesti pour la réalisation de projets de développement et la création d'emplois. C'est ainsi que l'aménagement d'une piste de vélo de montagne en 1996 fut confié à un jeune entrepreneur de la localité qui embaucha une dizaine de travailleurs.

Le CRÉECQ, une CDÉC au centre-ville de la ville de Québec

Les quartiers centraux de Québec, jadis appelés la «basse-ville », ont connu une détérioration progressive à partir des années 1950, avec le déplacement des commerces et des services vers la banlieue, et à la suite des démolitions de quadrilatères entiers que les autorités justifiaient par le « progrès » que représentaient les autoroutes et les édifices en hauteur. Par la suite, la crise économique de 1982 et les compressions budgétaires de l'État, qui a resserré l'embauche dans une région où la fonction publique est le principal employeur, ont donné un caractère de nécessité et d'urgence à une situation où l'emploi est graduellement devenu le centre des préoccupations des résidants. Au début des années 1990, on trouvait donc dans les quartiers centraux de la ville un chômage très élevé, une scolarisation et des revenus plutôt faibles, une diminution des emplois, surtout dans le domaine tertiaire, l'exode des familles biparentales accompagné d'une augmentation relative de la monoparentalité, des parcs immobiliers et indus-

triels vétustes, et un pourcentage élevé des revenus des ménages affecté aux dépenses de logement. Par ailleurs, il existe des forces dans ces quartiers des infrastructures de transport variées, des coûts pour des immobilisations abordables, la proximité de la main-d'œuvre et une organisation communautaire vigoureuse. Voilà les faits saillants qui ressortent des études du CRÉECQ portant sur la situation socioéconomique des quartiers centraux (CRÉECQ, 1993; CRÉECQ, 1995)[16].

L'urgence d'agir interpelle les pouvoirs publics qui, par ailleurs, constatent les limites de l'assistance *(welfare)* et de la contrainte *(workfare)* pour faire face à l'exclusion sociale et économique. Un des efforts entrepris par les milieux gouvernementaux afin de revitaliser l'économie des quartiers centraux de Québec aura un effet décisif sur le développement économique communautaire. En effet, les instances gouvernementales (fédérale, provinciale et municipale) confient en 1990 au service d'éducation des adultes du Cégep de Limoilou - ce dernier intervenant déjà en entrepreneuriat dans le milieu - le mandat de regrouper les syndicats, les entreprises et les organismes pour étudier les besoins en matière de main-d'œuvre. Le projet initial du début des années 1990 consiste à créer une CDÉC, même si la modalité initiale de financement correspond à celle d'un comité d'adaptation de la main-d'œuvre (CAMO), comme ce fut le cas à Montréal (Fontan, 1990) et dans l'Outaouais (Favreau, 1995).

Des promoteurs dynamiques et représentatifs du milieu associatif joueront un rôle déterminant dans l'orientation future de la CDÉC. Pour les initiateurs du CRÉECQ, l'accès de la main-d'œuvre locale à l'emploi peut se faire par la création d'entreprises combinée à l'amélioration de la qualité de vie des quartiers. La notion d'un développement économique communautaire basée sur une stratégie d'intervention structurante, concertée et dynamique, prend alors de plus en plus de place dans le discours des acteurs. Le milieu de vie, l'entrepreneuriat et l'insertion socioprofessionnelle deviennent donc les trois pôles sur lesquels les intervenants consultés décident de miser.

On distingue quatre phases de l'évolution du CRÉECQ: les travaux du CRÉECQ-Comité (1991-1993), la mise en place de l'organisation et le démarrage (1993-1994) ainsi que l'essor de l'organisme (1995-1998), puis de nouvelles orientations stratégiques (1998-2001).

16. Pour plus de détails, lire Yvan Comeau et Lynda Lacombe, *Monographie et évaluation du Carrefour de relance de l'économie et de l'emploi du centre de Québec (CRÉECQ) (1993-1998)*, CRISES, UQAM, Montréal, 1998, 108 pages.

Les pouvoirs publics de différents niveaux acceptent donc en 1990 de financer un comité dont le mandat serait de poser un diagnostic sur la situation des quartiers centraux de Québec et d'élaborer une stratégie d'intervention en accord avec cette réalité. Ce comité est mis sur pied au début de 1991. Six mois plus tard, les gouvernements fédéral et provincial ainsi que la Ville de Québec signent l'accord qui permet au Comité de prendre son envol et de réaliser ses mandats. Le *Comité* de relance de l'économie et de l'emploi deviendra en 1993 le *Carrefour* de relance au moment de sa formation comme entité légalement reconnue. Le CRÉECQ regroupe alors des intervenants des milieux syndicaux, associatifs, financiers et des entreprises privées. En outre, plusieurs personnes-ressources sont sollicitées et offrent leur appui à la nouvelle CDÉC. Sont du nombre des représentants de diverses instances publiques (ministère de la Sécurité du revenu, Emploi et Immigration Canada, Société québécoise de développement de la main-d'œuvre, Office municipal de développement économique de Québec, Office de la planification et du développement du Québec) (CRÉECQ, 1993).

Le Comité entreprend véritablement ses activités en septembre 1992, lorsque le CRÉECQ articule un diagnostic à présenter aux organismes et regroupements du centre de Québec à l'occasion d'un premier colloque en octobre. Un second colloque ouvert à près de 200 personnes de divers milieux se tient en décembre de la même année et il porte cette fois-ci sur les pistes d'action. Puis, de janvier à juin 1993, le Comité se consacre à l'élaboration d'une stratégie d'intervention qui prend en considération l'utilisation maximale des ressources déjà en place et disponibles. La stratégie propose une intervention selon trois pôles (soutien aux entreprises, formation à l'emploi et consolidation des quartiers comme lieux d'appartenance) regroupés en tables de mise en œuvre (une pour chacun des pôles) et des plans d'action propres aux secteurs d'activités économiques (manufacturier, commerce, services, travailleurs autonomes, coopératives, métiers d'art et vie artistique, habitation et vie urbaine, acquisition de compétences et accès à l'emploi, implication de la communauté). La stratégie quinquennale déraille chacun de ces plans d'action sectoriels autour des fonctions suivantes : l'encadrement et la coordination, l'aménagement du territoire et l'urbanisme, la création, le support technique, la sensibilisation, la formation et les investissements.

De juin à octobre 1993, les étapes de structuration du CRÉECQ se succèdent : adoption de la stratégie quinquennale en juin, sa diffusion et la mise en place de ses conditions d'application (juillet à octobre) et la mise sur pied de la CDÉC (août à octobre). Avec l'autorisation du gouvernement, le CRÉECQ devient officiellement, le 23 octobre 1993, un organisme à but non lucratif.

La mise en place de l'organisation et le démarrage du CRÉECQ au cours de l'année 1993-1994 caractérisent la deuxième phase de son évolution. La Ville de Québec offre alors une contribution de 3 000 $ (premier appui financier direct). Au printemps 1994, les gouvernements municipal, provincial et fédéral accordent le financement négocié pour l'année fiscale 1994-1995. Au moment de l'entrée en fonction de l'équipe de travail en septembre 1994, les premières tâches concernent l'actualisation de la stratégie d'intervention élaborée par le CRÉECQ-Comité. L'instauration des tables de mise en oeuvre en fonction de trois pôles, soit « entreprises », « formation et emploi » et « milieu », se fait graduellement, avec les ajustements nécessaires à réaliser avec les entreprises et les organismes partenaires. Ainsi, pour ce qui est de la table « entreprises », l'agente de développement apprivoise, au cours des premiers mois de travail, le réseau entrepreneurial des quartiers centraux en apprenant ce qui se fait, où en sont les organismes et les acteurs du développement économique communautaire.

L'essor de l'organisme (1995-1998) correspond à la troisième phase de l'évolution du CRÉECQ. Au cours de cette période, l'équipe de travail concrétise bon nombre de dossiers qui avaient été mis en marche au cours de la période de démarrage. À partir de l'assemblée générale de juin 1995, les objectifs deviennent : maintenir l'emploi, créer des emplois durables pour les résidants, impliquer le milieu et utiliser les ressources existantes, favoriser la repopulation des quartiers centraux et retenir la population déjà résidante. Progressivement, les organismes et entreprises du milieu s'impliquent dans les projets et les démarches coordonnés par le CRÉECQ.

Puisque les tables de mise en œuvre génèrent des projets qui nécessitent un suivi régulier, le CRÉECQ ajoute progressivement à son personnel régulier des chargés de projet ayant le statut de contractuel, pour les projets suivants : tour guidé des quartiers centraux, développement de la culture entrepreneuriale, maintien à domicile, embauche locale et achat local, cercles d'emprunt, Fonds d'emprunt économique communautaire Québec (FEÉCQ), centre de veille et de référence des marchés publics dans la région de Québec et table de concertation des ressourceries. Se joignent également au CRÉECQ, dans ses locaux, une professionnelle du Service aux jeunes entrepreneurs (SAJE Québec-métro) en 1995-1996 et le directeur du Fonds d'investissement et de développement de l'emploi (FIDE) des quartiers centraux de Québec en 1997. L'ampleur et la diversité des projets sont tels que la CDÉC voit son personnel passer de six à douze employés, certains étant réguliers, d'autres à contrat.

La CDÉC de Québec a, bon an mal an, quelque 200 membres provenant des divers secteurs d'intervention économique et sociale des quartiers

desservis, lesquels secteurs forment différents collèges électoraux : organisations communautaires, coopératives et OBNL, organisations communautaires de formation de la main-d'oeuvre, entreprises privées locales, organisations syndicales, secteur institutionnel (service public) et membres individuels. Les membres forment l'assemblée générale, qui détermine les orientations stratégiques de la CDÉC que le CA se charge de mettre en œuvre autour d'un plan d'action.

Les budgets annuels de la CDÉC atteignent un demi-million de dollars. Pour la mise en œuvre du plan stratégique, les gouvernements accordent depuis le printemps 1994 les montants suivants : 100 000 $ (Ville de Québec), 100 000 $ (gouvernement du Québec) et 150 000 $ (gouvernement fédéral). Jusqu'en 1997, le CRÉECQ a été tributaire de ce financement.

En 1997, le CRÉECQ procède à une évaluation de ses réalisations (Comeau et Lacombe, 1998). L'appréciation des réalisations du CRÉECQ touche l'emploi et l'économie, l'organisation du développement et la concertation. En ce qui concerne l'emploi et l'économie, l'action concertée menée au CRÉECQ a favorisé sur trois ans (1994-1997) le maintien de 118 entreprises et de près de mille emplois en plus de créer, toujours avec les partenaires du CRÉECQ, 81 entreprises et 192 emplois. Grâce à des efforts collectifs, 7,3 millions de dollars ont été mobilisés de différentes manières dans ces quartiers (aide à la préparation de demandes de financement, structuration de projets avec des partenaires, création du Fonds d'emprunt économique communautaire).

La mise en œuvre de la stratégie a cependant nécessité des adaptations selon deux modalités. Premièrement, même si la stratégie a servi de guide à l'action du CRÉECQ, elle a dû être adaptée aux réalités de la situation de ces années-là (1994-1997). En effet, dès son entrée en fonction, l'équipe a cherché à définir ce qui était nouveau depuis la définition de la stratégie conçue en 1991-1992, mais publiée en 1993. Certains « dossiers » n'étaient plus pertinents et il en existait de nouveaux. Le CRÉECQ veut alors se donner une marge de manoeuvre pour adapter la stratégie au nouveau contexte. Deuxièmement, bien que la stratégie d'intervention prévoie des services en fonction des divers pôles de développement et d'intervention, la réalité du fonctionnement du CREECQ tend à estomper les frontières initiales prévues par la stratégie entre ces pôles de développement (« entreprises », « formation-emploi » et « milieu »). En ce sens, les actions de développement économique communautaire correspond de moins en moins exclusivement à l'une ou l'autre des tables de

mise en œuvre, mais concernent l'ensemble des tables. Peu à peu, le fonctionnement se fait par « dossiers » auxquels collaborent les agents de développement affectés aux différentes tables de mise en œuvre.

Ce n'est qu'en 1998 que le CRÉECQ a eu en main un bilan écrit, synthétique et cumulatif de ses réalisations. L'incapacité de fournir rapidement, au cours des années précédentes, un décompte des résultats a fait que le CRÉECQ a prêté inutilement le flanc à la critique, ne pouvant pas répondre promptement aux médias, notamment pour mettre en valeur ses résultats. D'où la nécessité qui s'est imposée à la CDÉC de se donner des outils de gestion permettant de rendre compte périodiquement de son travail (nombre d'entreprises et d'emplois maintenus et créés mois, investissements mobilisés et qualité des emplois créés).

En ce qui concerne la concertation, le CRÉECQ a suscité au moins 10 000 heures de travail et d'implication de la part de ses membres et de ses partenaires entre 1994 et 1997. La table de concertation « milieu » a remporté un certain succès, sans doute parce que les travaux de cette table s'inscrivaient en continuité avec les travaux du CRÉECQ-Comité. Quant à la concertation entre les organisations communautaires de formation à l'emploi à la table « formation et emploi », elle s'est révélée ardue pour plusieurs raisons : concurrence entre les organismes pour l'acceptation de projets par les pouvoirs publics, spécialisation de certains organismes à l'égard d'une population cible précise, et perception du CRÉECQ comme étant un rival dans l'obtention de ressources. Pour ce qui est de la concertation à la table « entreprises », on relève des rencontres relativement peu fréquentes. Il semble que les représentants des entreprises préfèrent une approche fondée sur leurs préoccupations spécifiques, concrètes et immédiates, plutôt que sur la base d'enjeux globaux du développement, comme la nouvelle politique publique de développement régional et local.

Au début de 1998, la CDÉC tient son congrès d'orientation en réunissant membres, partenaires et personnes intéressées au développement des quartiers centraux de la ville. À partir des travaux du congrès, un document de travail portant sur les orientations stratégiques 1998-2001 fut présenté pour consultation par le conseil d'administration à une réunion des membres en mai, puis soumis pour adoption à l'assemblée générale de juin. Ce document d'orientation pour les années 1998-2001 (CRÉECQ, 1998) établit d'abord la situation qui a cours dans les quartiers centraux. L'analyse met en évidence la disparité entre les personnes qui possèdent les moyens de s'adapter à la restructuration de l'économie et celles qui ne les ont pas, la pauvreté et l'isolement des personnes vulnérables, la concurrence entre les entreprises locales, le sous-financement des entreprises à but

non lucratif, de même que l'état embryonnaire du partenariat et de l'amélioration de la qualité de vie urbaine. Dans ce contexte, le CRÉECQ doit relever plusieurs défis : l'actualisation d'une économie sociale orientée vers la satisfaction des besoins, l'insertion et l'utilisation des ressources locales, l'inscription du CRÉECQ dans la reconfiguration des structures de développement local et régional ainsi que le financement de la CDÉC.

Pour les années 1998-2001, le CRÉECQ réaffirme sa mission définie en 1994 et son choix du développement économique communautaire. « Ce type de développement repose sur une approche globale où l'économique et le social sont indissociables, les projets intègrent les réalités sociale, culturelle, environnementale et économique. Le développement économique communautaire respecte l'équité et s'adresse autant aux femmes qu'aux hommes » (CRÉECQ, 1998, p. 10). En termes stratégiques, le CRÉECQ entend prendre en compte les enjeux conjoncturels liés à la reconfiguration des structures de développement, l'économie sociale et l'accès aux ressources pour la création d'emplois et les services aux entreprises. Il veut également s'assurer d'un développement économique communautaire par la revitalisation des quartiers par et pour les résidantes et les résidants, l'amélioration de la qualité de vie, le travail en partenariat, de même que le développement de la fierté et du sentiment d'appartenance. Enfin, le CRÉECQ poursuit la relance de l'économie et de l'emploi en misant sur l'entrepreneuriat à but lucratif, coopératif et à but non lucratif, sur l'accessibilité au financement et sur l'actualisation du potentiel d'employabilité et des compétences. De cette manière, la CDÉC de Québec souhaite demeurer le carrefour et le lieu de concertation en faveur de la revitalisation des quartiers centraux.

La coopérative de solidarité PRESQ (en Outaouais)

La coopérative de solidarité PRESQ est issue d'un projet de relance économique et sociale de quartier (PRESQ) créé en 1997 par la CDC Rond-Point de Buckingham (Outaouais). Après avoir acquis son autonomie comme OBNL, l'organisme s'est transformé en coopérative de solidarité en 1999. La mission et les objectifs du PRESQ sont d'appuyer la relance de l'économie et de l'emploi et d'améliorer les conditions de vie de la population de Buckingham et de Masson-Angers par une intervention de développement économique communautaire (DÉC). Le PRESQ vise particulièrement les groupes défavorisés et sans emploi de ce territoire semi-urbain.

Les membres de la coopérative de solidarité sont une vingtaine de personnes : des usagers (commerçants, résidants), des salariés de la coopérative (employés réguliers, stagiaires) et des partenaires (entreprises et organisations) engagés dans le développement durable du milieu. Le conseil d'administration est composé de cinq membres de la communauté provenant d'un organisme communautaire, de deux entreprises privées, d'un représentant des résidants et d'un organisme gouvernemental. La gestion est partenariale. Le PRESQ emploie cinq intervenants à temps plein régulier, soit le directeur général, une agente de développement communautaire, une agente de développement d'économie sociale, une agente de développement de l'entrepreneuriat et une adjointe administrative. La coopérative emploie un ou deux stagiaires par année en provenance de programmes publics d'insertion.

Le budget annuel du PRESQ est d'environ 250 000 $ fournis d'abord par des sources publiques : le Conseil régional de développement, le programme Idée-PME, le Bureau fédéral de développement régional pour le Québec, une société de diversification économique (la SDÉO) et les municipalités de Buckingham et de Masson-Angers. Mais d'autres sources sont présentes : une caisse populaire et la MacLaren (entreprise locale dans le secteur du papier). Le PRESQ a aussi des revenus autogénérés par la vente de contrats de services avec des ministères ou des organismes publics locaux.

Le PRESQ propose des services de prédémarrage, de démarrage, d'accompagnement et de suivi de projets (entreprise privée ou entreprise collective) porteurs d'un développement durable des emplois dans le milieu. Il offre ainsi des services de préparation de plans d'affaires et d'études de faisabilité, de préparation des prévisions financières, de suivi d'entreprise et de gestion de projet tant au niveau des entreprises de l'économie sociale que de projets d'entreprises privées.

Ses activités touchent divers aspects du développement économique communautaire, soit : a) l'animation, la promotion et l'information sur l'entrepreneuriat en économie sociale ; b) l'accueil et l'accompagnement des groupes et des entreprises ; c) la formation des groupes et des entreprises ; d) la mobilisation du milieu ; e) le soutien à l'élaboration de plans d'affaires ; f) l'évaluation du marché ; g) le management/gestion des ressources humaines ; h) l'organisation de la production ; i) le financement ; j) l'investissement ; k) les services d'administration et de gestion ; 1) le soutien juridique ; m) la planification stratégique.

Les projets en cours au PRESQ sont nombreux. Parmi ceux-ci, un des plus importants est sans doute le projet d'opération de bilan et de planification stratégique du PRESQ en concordance avec les efforts des autres intervenants du milieu dans le développement local. Un autre objectif du PRESQ est de stabiliser le financement qu'il reçoit de ses bailleurs de fonds. Le financement de cette coopérative de solidarité reste précaire et dépend des décisions politiques locales et régionales comme dans d'autres organismes du même type.

Le PRESQ compte aussi continuer à soutenir l'émergence de nouvelles entreprises à Buckingham et à Masson-Angers. En ce sens, parce qu'il reconnaît le potentiel de l'entrepreneuriat féminin dans son milieu, il compte encourager les instigatrices de projets d'entreprise. Les jeunes font aussi partie des préoccupations du PRESQ aussi bien à cause du problème de décrochage scolaire que de l'appauvrissement du bassin d'emplois qui leur est offert sur le territoire de Buckingham et Masson-Angers. Il prévoit ainsi encourager le développement d'emplois par la formation de la main-d'œuvre locale sous-scolarisée. Enfin, le PRESQ siège aussi à plusieurs tables de concertation portant sur le développement économique et social du territoire. En outre, les activités de représentation dans des instances consultatives locales et régionales sur le territoire administratif du CLD de la Communauté urbaine de l'Outaouais (CUO) ont permis au PRESQ de s'impliquer fortement dans le développement régional.

Contribution au milieu

Depuis sa création, le PRESQ a soutenu le démarrage d'entreprises privées et d'entreprises collectives. Par son engagement dans le milieu, le PRESQ a contribué avec ses partenaires locaux à la mise sur pied d'un club de petits-déjeuners pour une école primaire, au développement de comités de voisins, à la réalisation d'une étude sur les besoins des résidants en logement social, à la création d'un café-friperie axé sur l'insertion des jeunes adultes, à la création de deux coopératives : Au Gré du Bois, entreprise-école en ébénisterie et menuiserie, et le centre d'appels Intermission.

D'autres projets créateurs d'emplois, certes, mais aussi de revitalisation du milieu seront explorés par la coopérative, par exemple les nouvelles technologies de communication, qui offrent un potentiel de développement appréciable dans les zones de forte densité de population. Enfin, le PRESQ vise à mobiliser les acteurs locaux autour d'objectifs communs en créant des occasions de rencontre entre les gens des milieux d'affaires, communautaires, gouvernementaux et les résidants.

TABLEAU 4.11
Coalition des organismes communautaires de développement de la main-d'œuvre (COCDMO)

La COCDMO, créée en 1991 par des organisations communautaires, s'est développée en réponse à une série de réformes fédérales et provinciales de développement de la main-d'œuvre depuis la fin des années 1980. La mission de la coalition est de mieux faire connaître le travail et l'apport spécifique des organisations communautaires engagées dans la formation et le développement de la main-d'œuvre, au regard de la mise en œuvre de la politique active du travail - à la suite de l'entente Canada-Québec - en 1997. Ses objectifs sont de s'assurer que la coalition, à titre de partenaire, et les organismes communautaires soient reconnus comme des partenaires à part entière, au même titre que les autres partenaires socioéconomiques. La Coalition veut aussi s'assurer que le service public pour l'emploi et le développement de la main-d'œuvre, aux niveaux national, régional et local, et particulièrement Emploi-Québec, prenne en considération les besoins des populations marginalisées ou exclues du marché du travail. Elle œuvre dans quatre volets du développement de la main-d'œuvre: 1) éducation et formation; 2) insertion et intégration en emploi ; 3) développement local et communautaire et; 4) promotion et défense des droits des personnes.

La COCDMO a dix ans d'existence. Elle tiendra sa première assemblée générale à l'été 2000. La Coalition regroupe des organismes sans but lucratif nationaux et des regroupements nationaux d'organismes qui sont engagés dans le développement de la main-d'œuvre ou qui travaillent à la promotion et à la défense des droits de celle-ci en lien avec leur statut économique. Elle forme un réseau de plus de 400 organisations communautaires enracinées, pour plusieurs, dans toutes les régions et dans un bon nombre de communautés locales du Québec. Au nombre de ses membres figurent le Réseau des CJE, le CEIQ, le Réseau des services spécialisés de main-d'œuvre (fusion ASEMO et APSEQ), la Table nationale des CDC, la Table Inter-CDÉC, le Réseau des SADC, l'ACREQ, l'AFÉAS, Au bas de l'échelle, le CRARR, le CIAFT, le CPJ, la FAFMRQ, la FFQ, l'ICÉA, l'IFDÉC, L'R des centres de femmes, le RGPAQ et le ROSNA[17]. La Coalition représente ces organismes à la Commission des partenaires du marché du travail où elle occupe trois sièges. De plus, elle a deux représentants à chacun des conseils régionaux des partenaires du marché du travail qui parlent au nom des populations marginalisées et exclues au sein d'Emploi-Québec. La Coalition emploie deux intervenantes, soit une coordonnatrice et une responsable des communications à temps partiel. Elle gère un budget annuel de 100 000 $ provenant du Secrétariat à l'action communautaire autonome (50 000 $) et de la Commission des partenaires du marché du travail (50 000 $).

Source : COCDMO. Document de présentation. Coalition des organismes communautaires de développement de la main-d'œuvre.

17. Définition des sigles : CJE (Carrefour jeunesse-emploi), CEIQ (Collectif des entreprises d'insertion), ASEMO (Association des services externes de main-

3. INSERTION, ENTREPRISES SOCIALES ET DÉVELOPPEMENT LOCAL : QUEL AVENIR?

Au-delà du contexte, l'avenir des entreprises sociales se jouera sur le terrain stratégique, notamment sur leur capacité à relever un certain nombre de défis.

Éléments de bilan : difficultés et potentiel

À l'intérieur de l'ensemble du dispositif « économie sociale et insertion par le travail », on retrouve donc principalement trois types d'initiatives : des organisations communautaires de formation à l'emploi, des entreprises d'insertion, des entreprises collectives (coopératives et communautaires) auxquelles se jouxtent des agences de développement local (CDC et CDÉC). Les premières se situent surtout en aval de la revitalisation économique et sociale des communautés ; c'est là leur force, mais aussi leur faiblesse. Leur travail s'arrête très souvent aux portes des entreprises, du fait qu'elles évoluent à l'intérieur d'une dynamique d'« effervescence occupationnelle » où elles sont contraintes de jouer le jeu des mesures et des procédures très souvent étroites des programmes publics, programmes bâtis surtout pour répondre aux urgences sociales. Quant aux entreprises d'insertion, selon le type d'entreprise et selon les régions, globalement parlant, 30 % des chômeurs et des assistés sociaux qui y sont inscrits se retrouvent sur la brèche en dépit des succès enregistrés dans plusieurs cas[18].

d'œuvre), APSEQ (Association des parrains des services d'employabilité), CDC (Corporation de développement communautaire), CDÉC (Corporation de développement économique communautaire), SADC (Société d'aide au développement de la collectivité), ACREQ (Association des clubs de recherche d'emploi du Québec), AFÉAS (Association féminine d'éducation et d'action sociale), CRARR (Centre de recherche-action sur les relations raciales), CIAFT (Conseil d'intervention pour l'accès des femmes au travail), CPJ (Conseil permanent de la jeunesse), FAFMRQ (Fédération des associations des familles monoparentales et recomposées du Québec), FFQ (Fédération des femmes du Québec), ICÉA (Institut canadien d'éducation des adultes), IFDÉC (Institut de formation au développement économique communautaire), RGPAQ (Regroupement des groupes populaires en alphabétisation du Québec), ROSNA (Regroupement des organismes de service pour les nouveaux arrivants).

18. Dans une étude menée auprès de 26 entreprises d'insertion considérées comme novatrices et dynamiques, des chercheurs ont relevé que le taux d'insertion à l'emploi est de 70 % (emploi ou retour aux études) et que 78 % des stagiaires sont encore en emploi ou aux études après six mois (Valadou *et al.*, 1995).

En effet, dans une période où le problème n'est pas seulement celui de l'emploi, mais aussi celui de la précarisation du travail, les réussites risquent de devenir de plus en plus circonscrites. Bouffée d'air frais dans l'univers du non-emploi et du travail précaire, trois défis se posent à cette catégorie particulière d'initiatives : ne pas miser sur la seule capacité d'accueil des entreprises existantes ; ne pas s'autolimiter à la réalisation locale des programmes publics ; s'inscrire plus directement dans une approche globale de revitalisation des communautés locales, en occurrence le développement économique communautaire.

La recherche de McAll (1996) a montré que les pratiques « inclusives » d'insertion telles que les coopératives d'habitation, les stages en milieu communautaire et le bénévolat, bref les « espaces de citoyenneté » caractéristiques du développement économique communautaire ont des apports positifs pour les personnes exclues. Il faut aussi considérer la satisfaction au travail dans les entreprises de l'économie sociale. Une étude comparative des coopératives de travail et des entreprises capitalistes traditionnelles a montré que les premières suscitent une plus grande satisfaction au travail (Greenberg, 1980). Leur avantage comparatif en matière d'insertion ne s'arrête pas là : les coopératives de travail embauchent un plus grand nombre de travailleurs que l'entreprise capitaliste (Defourny, 1990).

Mais l'économie sociale n'est qu'une réponse parmi d'autres à l'exclusion et elle comporte des limites. Une première limite concerne les capacités entrepreneuriales des intervenants et des participants. L'insertion par l'économique suppose que se développent, aussi bien chez les intervenants que chez les participants, des habiletés en affaires. La formation en économie sociale devient dès lors un moyen stratégique de soutenir les entrepreneurs collectifs, et ce, de trois manières différentes : 1) la sensibilisation de l'ensemble de la communauté au renforcement des économies locales, notamment par l'entrepreneuriat collectif; 2) la formation à la création d'entreprises collectives à la fois pour constituer un groupe cohésif et pour construire un projet économique viable ; 3) et l'intervention visant à consolider ces entreprises, en particulier lorsqu'elles ont vécu des difficultés de développement (perte de vitalité démocratique, difficultés financières...).

On peut associer la deuxième limite à la précédente et elle concerne la participation à une action économique collective des personnes depuis longtemps en marge de la vie sociale et économique. D'après McAll (1996, p. 19), « le facteur principal qui empêche alors toute mise en œuvre d'un projet de réinsertion est la pauvreté elle-même ». Ces personnes ressentent de la discrimination lorsque qu'elles entrent en contact avec des caissiers, leur agent d'aide sociale, le propriétaire de leur logement, leurs

voisins, leur employeur, les membres de leur famille et même parfois leurs propres enfants. Elles ont également un réseau social peu étendu et possèdent moins de ressources pour participer à l'action collective et entretenir des relations.

Une troisième limite a trait au doute qui habite certains acteurs à l'égard de l'économie sociale. Pour les uns, l'économie sociale cautionne le démantèlement de l'État-providence et condamne à la misère les producteurs qui y œuvrent. Pour les autres, l'économie sociale rend disponibles des services nouveaux et démocratise les rapports de travail et de consommation. Pour les tenants de ce dernier point de vue, il s'agit de trouver les manières de diminuer les risques et dérives toujours possibles et de maximiser les potentialités. Les promoteurs de l'économie sociale soutiennent que l'État ne doit pas se soustraire aux responsabilités qui lui incombent en matière de protection sociale, d'éducation et de santé. L'économie sociale s'inscrit en coopération avec l'État, mais sans substitution d'emplois et avec des rôles différents.

On peut également s'interroger sur la capacité de reproductibilité ou de transfert et de généralisation des expériences collectives de création d'emplois (Castel, 1995, p. 426). On peut craindre également la dépendance à l'égard des subventions et l'on déplore certaines lacunes inhérentes à ces expériences, notamment en matière de formation (Centre national des entreprises d'insertion, 1995-1996, p. 7, 10). Ces initiatives risquent, enfin, de ne pas être de véritables entreprises et de se cantonner dans des secteurs peu rentables (Aubry et Charest, 1995). Comment donc contrer ces limites ?

Les conditions de développement

Les éléments stratégiques favorables au démarrage des coopératives et des autres formes d'entreprises collectives sont relativement bien établis par un certain nombre d'études et par le témoignage de nombreux dirigeants de ce type d'entreprises et d'organisations. Ils sont liés au soutien, à un financement adéquat et suffisant, à un secteur de production en croissance, aux habiletés et à l'implication des travailleurs, au management, à l'évolution des mentalités dans la société et à la mise au point d'outils encourageant l'émergence et le développement d'entreprises collectives (Defourny, 1994, p. 181, 199-200; Cornforth *et al.*, 1988, p. 68-92).

Pour soutenir le développement de l'économie sociale au Québec, le groupe de travail sur l'économie sociale recommandait lors du Sommet socioéconomique de 1996 que soient reconnus l'économie sociale et son apport au développement du Québec. En outre, le groupe souhaitait que

les organisations communautaires existantes fassent l'objet d'une politique de reconnaissance et de financement. De plus, il était demandé d'accroître les mesures d'aide à l'entrepreneuriat collectif en consolidant les organismes de soutien à l'économie sociale, en favorisant la mise en réseau des entreprises et en élaborant des formes de partenariat avec le secteur privé. Des mesures de financement appropriées étaient également demandées, par exemple : un accès aux sources de financement privées et la constitution de fonds locaux et régionaux d'économie sociale. Des mesures de formation continue adaptées, l'actualisation du statut juridique des initiatives de l'économie sociale et la préparation de la relève comptent parmi les dernières propositions. Comme nous l'avons vu précédemment à partir des filières du développement local et de l'économie sociale, nombreuses sont les demandes qui ont obtenu réponse, fût-ce que partiellement. En ce sens, sur le plan macrosocial, il existe présentement au Québec des conditions favorables pour le développement de ces initiatives.

Mais la première condition de toutes, c'est de ne pas demeurer isolée comme entreprise. L'entourage d'un mouvement social local vigoureux, celui du service public, mais aussi des grandes institutions de l'économie sociale (Desjardins, fonds syndicaux), permet d'obtenir un soutien précieux pour la réalisation d'entreprises collectives. Le soutien d'un projet par un réseau solidaire d'organismes favorables à l'économie sociale constitue sans doute une condition cruciale de réussite : il convient d'y consentir le temps et l'énergie nécessaires, avant même d'entreprendre la démarche de groupe. Enfin, il faut aussi choisir un créneau d'affaires pour lequel les membres ont des compétences, une formation, des contacts d'affaires, des moyens de constituer une mise de fonds suffisante aujourd'hui ou dans un futur pas trop éloigné. Et si la consolidation de la dimension associative du projet collectif (c'est-à-dire la formation d'un groupe autonome et suffisamment cohésif) est importante, il convient d'accorder, dès le départ, une attention aussi grande à la dimension entreprise de tels projets. La création d'une entreprise collective suppose en effet que les éventuels participants copropriétaires puissent en arriver à disposer d'un capital social, culturel et financier suffisant.

À l'expérience, certains intervenants, dont la fonction de banquiers ou d'agents de développement exige un sens aigu des conditions de réussite, mentionnent les éléments qui suivent (Guimond, 1999) :

1. Un projet rassembleur d'un groupe de personnes assez nombreuses, porteur d'une vision et d'objectifs communs. Le leadership n'implique pas que ce soit l'« affaire » d'une seule personne.

2. Une association démocratique permettant au projet d'assumer son rôle de promoteur : la vitalité démocratique est essentielle.
3. Un leadership interne qui rassemble, qui attise les dynamismes, qui propose des projets.
4. Un projet d'entreprise viable : dans une entreprise d'économie sociale et solidaire, on ne parlera pas de profits, mais on devra compter sur une certaine efficacité économique pour assurer sa viabilité.
5. Un financement adapté : il faut refuser de lancer l'entreprise si des conditions réalistes de financement ne peuvent pas être réunies, car démarrer en entreprise avec des handicaps contre soi peut être courageux, mais peu responsable.
6. Les compétences requises au sein de l'équipe : sur cette question, il n'y a pas de détour possible, car le bien-fondé de l'objectif poursuivi ne diminue pas l'exigence de compétence.
7. Un support de réseau, pour aider à démarrer mais aussi pour faire face aux difficultés en cours de route, pour garder le cap, conserver le rêve, le projet qui a présidé au départ. En ce sens, la mise en place d'un regroupement autonome des diverses composantes de l'économie sociale constitue un outil indispensable.

Les défis

Les initiatives d'insertion par l'économique doivent donc relever un certain nombre de défis. Le premier défi concerne la viabilité économique des secteurs dans lesquels œuvrent ces initiatives. Plusieurs raisons expliquent cette situation. De un, ces initiatives se développent souvent dans des activités délaissées par le capitalisme (Vienney, 1994). De deux, la faible capitalisation des jeunes entreprises collectives amène ces dernières à privilégier le secteur des services, parce que celui-ci nécessite peu d'investissements. De trois, des travailleurs sans emploi n'exercent pas toujours un métier demandé sur le marché (Bridault, 1995-1996). Il en résulte des difficultés budgétaires récurrentes et des salaires qui peuvent être plus bas que ceux rencontrés dans les secteurs privés et publics, de même que des marges de manœuvre relativement minces.

Un deuxième défi à relever porte sur la complémentarité de certaines initiatives d'insertion par l'économique et des services publics. Ce défi concerne particulièrement les initiatives rattachées à des programmes publics.

Lorsque certains organismes communautaires de formation à l'emploi limitent leurs interventions au développement de l'employabilité ou « à la mise en marché de soi », ils négligent l'intervention sur l'offre d'emploi, qui représente pourtant un facteur important d'exclusion. Un autre problème rencontré par ces organismes concerne le mode de financement basé sur le nombre d'usagers rejoints et dont l'insertion sur le marché du travail est réalisée ; ce financement peut amener les organismes à privilégier les chômeurs de courte durée, qui nécessitent moins de temps et d'énergie. Une dernière difficulté relève de l'approche par « clientèle » : des critères trop pointus peuvent mettre de côté des personnes prêtes à faire une démarche et leur donner l'impression qu'elles ne frappent jamais à la bonne porte. On peut alors se demander comment faire la différence entre certains organisations qui se disent communautaires et le service public.

Inspirés de l'idéologie libérale, des représentants de l'État ont cru que les initiatives d'insertion par l'économique prendraient le relais des services publics et qu'elles survivraient grâce au marché. Ce point de vue oublie le caractère social des objectifs de ces initiatives qui s'inspirent des principes économiques de réciprocité (le don et l'échange), de redistribution et du marché (Laville, 1994). Tous les débats menés au Québec depuis dix ans autour de la définition de l'économie sociale désignent clairement l'État comme étant le principal responsable de la redistribution de la richesse et de l'accès universel aux soins de santé, aux services sociaux, à l'éducation et à un revenu décent. L'insertion par l'économique représente un terrain d'expérimentation et de création d'entreprises sociales susceptibles d'inspirer le dépassement du mode bureaucratique et providentiel de livraison des services publics, de proposer une approche globale d'intervention sociale et économique dans un territoire et de contribuer à la démocratisation des institutions publiques et des entreprises privées. Mais il ne remplace pas l'État social. Il contribue plutôt à son refaçonnage.

Le rapport avec le service public

En ce qui concerne l'insertion, les initiatives locales se trouvent devant un service public en situation de transition avec l'émergence des nouvelles politiques de l'emploi et la mise en place de centres locaux d'emploi (CLE) à l'échelle de tout le Québec. Les CLE sont censés être les lieux par où passe la formation. Ils sont également censés faire cette formation en collaboration avec d'autres : les CLD d'abord, qui planifient les priorités de développement sur les territoires desservis par les uns comme par les autres, puis les CDÉC, les CDC, les entreprises d'insertion et les organisations

communautaires de formation de la main-d'œuvre. Actuellement, les CLE font l'objet de débats et de controverses quant à l'utilisation prioritaire ou non des fonds consacrés à la formation professionnelle.

Nos recherches montrent que le Québec traverse une période intéressante mais aussi turbulente dans le sens où les changements viennent très rapidement et que les visées de l'État ne sont pas toujours très bien définies. À cet égard, les SADC peuvent servir d'exemple positif. Il y aurait sans doute intérêt à ce que les CLE et les CLD s'inspirent de cette expérience et de l'apprentissage qu'elle a permis. Les SADC évaluent leur travail de deux façons: l'une est propre à chacune des SADC, l'autre est commune aux SADC en tant que réseau. Étant donné leur financement public, les SADC sont également assujetties à une évaluation par Développement économique Canada, le pourvoyeur de fonds. Mais l'évaluation est plutôt un instrument pour améliorer leur travail, pour comparer leurs résultats et leur performance et pour échanger de l'information entre elles. De ce point de vue, il existe une incitation à la « performance » que commande le rapport des activités demandé par l'État, mais les critères utilisés sont déterminés par les SADC elles-mêmes en correspondance avec leur réalité socioéconomique respective. Sur ce registre, lorsqu'on étudie les protocoles d'entente que cherche à développer Emploi-Québec avec ses partenaires, on est loin du compte.

Si les incitations implicites de rendement ne sont pas discutées et amendées, les organisations communautaires et les projets d'économie sociale seront limités. En revanche, les débats que ces derniers provoquent avec le service public font pression pour rendre les règles plus souples. L'autonomie que l'État accorde aux intermédiaires est très souhaitable, mais ces derniers ne doivent pas se retrouver pris dans une souricière : une situation où l'on exige d'eux des résultats en les poussant à fonctionner comme le faisaient les anciens programmes publics dans leur version la plus bureaucratique.

4. LES ENTREPRISES SOCIALES DANS LE CHAMP DE L'INSERTION : QUELS SCÉNARIOS DE DÉVELOPPEMENT?

Initialement destiné à intervenir en dehors de la sphère économique et de la sphère publique, l'associatif a été amené à les croiser toutes les deux (Bidet, 1997, p. 144). À quelles conditions ces initiatives peuvent-elles s'inscrire dans la durée? Grosso modo, nous avons pu observer qu'elles reposent sur trois ou quatre grandes conditions : 1) d'abord et en bonne

partie sur la capacité des pouvoirs publics à reconnaître leur utilité (financement récurrent, flexibilité laissant place à l'innovation, reconnaissance de leur fonction citoyenne, etc.) ; 2) ensuite, sur une nouvelle culture associative, sur la capacité que ces associations et coopératives ont d'assumer davantage la dimension entrepreneuriale que leurs activités induisent ; 3) puis sur la capacité des grands mouvements disposant de fortes assises économiques (institutions financières coopératives, grandes coopératives agricoles, etc.) à soutenir le développement de l'économie sociale dans de nouveaux créneaux (aide à domicile, environnement, insertion des jeunes, etc.) ; 4) enfin sur la capacité du mouvement syndical à s'y investir par l'intermédiaire notamment de ses fonds propres.

Comme ces conditions sont plus ou moins respectées selon les régions et les périodes, on se retrouve, en termes d'avenir de l'économie sociale dans ce champ, en face de trois directions différentes et d'un développement relativement inégal de ce type d'entreprises :

Premier scénario

Nous avons d'abord pu observer sur le terrain un premier type d'initiatives locales d'insertion (entreprises et organisations) qui se déploient principalement en tant que secteur de transition vers l'économie de marché. Dans ce scénario, l'implicite de ces initiatives est que, premièrement, l'économie marchande peut faire l'essentiel du travail d'insertion et qu'en second lieu il y aura retour au plein emploi à plus ou moins brève échéance.

À l'intérieur de ce scénario, les pratiques principales se spécialisent dans le rôle de sas (ou de passerelle), dans une intervention de transition entre le monde du non-travail (p. ex. petits boulots) et celui du travail classique (régulier, à contrat indéterminé). D'où la prédominance des accompagnements individuels, des stages et des emplois assistés. Si l'on analyse la portée de cette intervention, on peut observer qu'elle permet d'éviter le pire, le basculement dans l'exclusion définitive. Tout compte fait, il s'agit là d'un mode minimal de gestion sociale du chômage, car les entreprises sociales forment une sous-économie dépendante (voire sous-traitante) de l'économie de marché en déléguant aux associations et aux coopératives un rôle de palliatif. Les politiques publiques s'inscrivent ici dans une logique de ciblage et d'urgence et les entreprises sociales sont pratiquement maintenues alors dans la fragilité économique. C'est là une façon d'enfermer l'économie sociale dans la seule économie d'insertion. On retrouvera de façon prédominante un tel scénario minimaliste dans les pays plus conservateurs comme la Grande-Bretagne avant l'arrivée du Parti travailliste au pouvoir en mai 1997 (Spear, 1998).

Deuxième scénario

Nous avons aussi pu observer des initiatives se déployant en priorité en tant que secteur d'utilité sociale à côté du service public. Dans ce scénario, il est postulé que l'insertion est une forme d'intervention complémentaire dans certains créneaux du service public, ce dernier étant considéré comme la voie royale. Ce scénario sous-entend aussi la pertinence des entreprises sociales pour favoriser une gestion moins coûteuse de certains services de caractère collectif.

À l'intérieur de ce scénario, les pratiques ont tendance à se spécialiser dans un rôle de complément au service public en élargissant le champ de l'emploi protégé à certaines catégories de personnes ayant ce qu'on nomme, à défaut de mieux, un « handicap social[19] ». La portée de cette intervention n'est pas négligeable, parce qu'elle permet de créer des emplois disposant d'une certaine reconnaissance (une sorte de statut intermédiaire entre le travail classique et la simple assistance, comme c'est par exemple le cas des stagiaires en entreprise d'insertion). Les associations et les coopératives sont dès lors plutôt identifiées comme des « partenaires » indispensables. Les initiatives ainsi encouragées par des politiques publiques plus progressistes fournissent une ouverture à une logique de création d'emplois répondant à des besoins nouveaux.

Les risques de s'en tenir à ce type d'interventions ont trait au cantonnement dans le « social » au détriment d'actions sur le registre des politiques d'emploi, de la formation et de la relance ou de la consolidation des économies locales et à la dévolution des entreprises sociales dans un rôle de secteur parapublic d'emplois qui sans être nécessairement précaires participent d'une logique non plus d'assistance aux personnes (logique la plus néfaste pour l'estime de soi) mais de secteur assisté. Les associations se voient ainsi investies d'une mission de service public et sont en quelque sorte remorquées par le marché public. Leur marge de manœuvre comme têtes chercheuses et détectrices de besoins nouveaux, comme entreprises « proches », comme entreprises innovatrices s'en trouve affaiblie. On retrouvera de façon prédominante un tel scénario dans les pays où l'inter-

19. Par référence, historiquement, aux plateaux de travail pour handicapés mis en place dans les années 1960. Les politiques sociales se sont élargies plus tard en ciblant non plus seulement les personnes ayant un handicap physique ou intellectuel, et donc des difficultés particulières d'insertion sur le marché du travail, mais un handicap social (jeunes décrocheurs, chômeurs de longue durée...).

vention étatiste centralisée est pleinement valorisée, où les partis socio-démocrates sont relativement forts, la France du Parti socialiste sous Mitterand par exemple (Eme, 1998).

Troisième scénario

Par ailleurs un certain nombre d'initiatives locales se déploient comme entreprises d'économie sociale et solidaire dans une perspective d'économie plurielle, concevant ainsi en pratique le développement économique et social autour de trois pôles, les pôles marchand, public et associatif (Aznar *et al.*, 1997).

Ce scénario sous-tend que les initiatives locales d'insertion sont considérées comme des initiatives d'intérêt collectif et qu'elles sont capables de mieux prendre en compte les besoins de groupes en difficulté en fournissant un cadre plus approprié à leurs aspirations dans la création d'entreprises. En même temps, on sous-entend que l'économie repose sur le marché et l'État, mais que l'économie sociale a un apport propre et n'a pas, pour se déployer pleinement, à être soumise aux impératifs des deux autres pôles de l'économie.

Dans ce dernier scénario, les pratiques sont souvent inscrites dans une démarche de développement local, de réactivation des économies locales, de redéploiement d'une économie-territoire. Emplois, dynamique de socialisation nouvelle (les «solidarités chaudes ») et mise en réseau deviennent centraux. Lorsque des organisations communautaires de formation à l'emploi, des entreprises sociales et des agences de développement local additionnent leurs forces sur un même territoire autour d'enjeux partagés avec un service public ouvert, on est dans la direction de ce troisième scénario.

Ce scénario n'est pas sans avoir ses limites. Le risque du « localisme », du développement endogène de communautés qui se referment sur elles-mêmes. Le risque également d'une vitalité socioculturelle (appartenance à une communauté) insuffisamment portée par une force économique suffisante (notamment la difficile cohabitation avec les institutions de l'économie sociale traditionnelle).

La portée de cette intervention est cependant plus significative parce qu'on hybride les économies locales, que l'on contribue au refaçonnage des services collectifs locaux, qu'on met en valeur le potentiel de démocratisation pour les travailleurs et les usagers de ce type d'entreprises et d'organisations de proximité et qu'on inscrit les efforts déployés dans une logique

transversale de développement. À première vue plus volontaire, ce scénario est plus présent que les autres dans certaines sociétés. C'est le cas de l'expérience québécoise et de l'expérience italienne (Borzaga, 1998).

En guise de conclusion à ce propos, il faut faire remarquer que les trois scénarios évoqués, les pratiques qu'ils favorisent et les perspectives qui leur sont sous-jacentes révèlent des sensibilités différentes, qu'il importe de ne pas opposer inutilement. Celles-ci sont souvent complémentaires. Les publics visés par l'insertion sont trop hétérogènes et les défis à relever trop complexes pour ne pas reconnaître l'utilité d'approches différenciées. Cependant, au lieu de se reconnaître complémentaires et d'admettre leurs propres limites, parfois ces perspectives auront tendance à s'affronter et à déboucher sur des conflits entre acteurs et partenaires de l'insertion. Cela étant dit, comment optimiser ce dernier scénario dont le contenu nous apparaît plus riche que les deux autres? Quelles sont les conditions générales de sa progression ?

1. En aval, la construction d'un rapport de forces en misant sur les mouvements sociaux locaux pour s'assurer de la force du nombre, pour s'assurer de la pénétration des projets dans les institutions locales susceptibles d'y contribuer (CLSC, CLD, caisses populaires...), pour s'assurer d'une capacité de diffusion. Au Québec, l'implication des mouvements sociaux dans la lutte pour l'insertion à l'emploi ou son maintien est déterminante.

2. La multiplication des échelles d'intervention et la mobilité ou l'agilité nécessaire pour changer d'échelle d'action. Au Québec, le positionnement du gouvernement durant les années 1990 pour favoriser des partenariats sur la question de l'emploi et des initiatives comme le Sommet socioéconomique de 1996 et celui de la jeunesse en 2000 ont favorisé la mise en réseau de tous les secteurs de l'économie sociale, de même que le développement d'une organisation-parapluie, le Chantier de l'économie sociale, rendant ainsi possible la multiplication organisée des échelles d'intervention. La très grande majorité des initiatives d'insertion sont en réseau sur les plans local, régional et national. Elles se consultent, se refilent l'information pertinente (processus accéléré par les nouvelles technologies des communications), participent à différentes instances publiques des filières institutionnelles de développement local et d'économie sociale nouvellement mis en place (CLD, CRES, CRD...), organisent des débats, s'inscrivent dans des réseaux internationaux d'économie sociale ou de développement local.

3. Des financements propres. C'est ce que la plupart des grands acteurs sociaux (organisations syndicales, mouvement coopératif, service public...) au Québec ont perçu assez rapidement comme on a pu le voir dans cet ouvrage jusqu'ici (au chapitre 3 notamment).
4. Des collaborations étroites et durables avec les pouvoirs publics (l'État et les municipalités) s'inscrivant dans des logiques plus transversales (par différenciation avec les logiques de ciblage) et davantage centrées sur la prévention sociale et le développement (par différenciation avec les logiques d'urgence). La nouvelle génération d'organisations et d'institutions (les filières) créées dans la dernière décennie apparaît pouvoir favoriser ces collaborations.
5. En amont, un nouveau projet de société et un nouveau contrat social. Économie plurielle, économie-territoire revitalisée, refaçonnage d'un État social font partie de ces lignes de force d'un nouveau modèle québécois de développement.

Voilà pour les conditions générales. De façon plus spécifique, les réseaux de l'économie sociale n'ont pas par ailleurs à s'enferrer dans l'idée de ne répondre qu'aux besoins nouveaux ou émergents ou non satisfaits pour éviter toute substitution. Car, somme toute, les besoins réellement nouveaux ne sont pas légion. Il existe cependant, avec les mutations en cours dans l'ensemble de la société, d'impératives nouvelles façons de satisfaire des besoins anciens (en éducation, en environnement, en santé, en aide à domicile, etc.). D'où qu'il y a moins de nouveaux métiers en bout de ligne qu'une redéfinition du profil des emplois existants dans le cadre de nouvelles organisations et entreprises. Cantonner les initiatives d'économie sociale uniquement dans des tâches nouvelles, c'est s'interdire l'apport neuf qu'elles peuvent avoir en amenant le secteur public à fonctionner autrement et à cohabiter avec un secteur associatif et coopératif vigoureux.

Dans le même ordre d'idées, l'ex-président du Mouvement Desjardins, Claude Béland, n'a pas tort d'affirmer :

> de la même façon qu'on réserve au secteur public des domaines d'intervention exclusifs, il m'apparaît nécessaire que certains secteurs d'activité soient également réservés en exclusivité aux entreprises de l'économie sociale. Cela m'apparaît important, ne serait-ce que pour éviter, comme ce fut le cas trop souvent dans le passé, que les secteurs innovateurs créés par les entreprises de l'économie sociale ne soient éventuellement pris en charge par les entreprises de nature capitaliste, dès que ces secteurs deviennent rentables ou potentiellement générateurs de profits *(Économie et Solidarités*, vol. 30, n° 1, 1999, p. 7).

CHAPITRE 5

QUARTIERS EN CRISE, DÉVELOPPEMENT LOCAL ET ÉCONOMIE SOCIALE

La bataille de l'emploi et celle du développement des collectivités locales qui l'accompagne ne sont pas associées uniquement aux régions rurales. Le problème se vit massivement au cœur des villes : la crise de l'emploi est couplée à une crise des quartiers. Elles se renforcent mutuellement pour mener à une exclusion sociale dont on commence à comprendre, l'exemple américain aidant, qu'il s'agit là d'un enjeu économique et social remettant profondément en cause la citoyenneté active pour des pans entiers de cette société. D'où l'étude rendue nécessaire des processus conduisant à l'exclusion sociale, l'étude des dynamiques nouvelles suscitées par les nouvelles politiques urbaines, l'étude des dynamiques innovatrices telles que les entreprises d'insertion sociale, les services de proximité, la microfinance, etc. Nous voulons dans le présent chapitre examiner d'un peu plus près cette question : d'abord en interrogeant la relation entre économie sociale/développement local et lutte contre l'exclusion, puis en explorant leur pertinence dans la relance de quartiers en crise.

1. LUTTE CONTRE LA PAUVRETÉ : L'ÉCONOMIE SOCIALE A-T-ELLE UNE VOCATION PARTICULIÈRE?

Il n'est pas évident que les initiatives d'économie sociale et de développement local soient pertinentes pour lutter contre la pauvreté mieux qualifiée aujourd'hui par les notions d'exclusion et de précarité. La conception étatiste est fortement présente dans la tradition politique du Québec d'autant qu'elle a été mise sur la défensive - et battue en brèche dans certains cas - par l'offensive néolibérale des quinze dernières années. De telle sorte que bon nombre de dirigeants des principales institutions (certains secteurs de l'État, un parti politique comme le PQ, des organisations syndicales et de grandes coopératives, certaines organisations communautaires...) prennent encore pour proposition principale (voire exclusive) que l'État est le seul rempart et le seul mode de régulation pour vaincre la pauvreté. L'érosion des compromis sociaux de l'après-guerre et l'émergence de nouveaux acteurs engagés dans la lutte contre la pauvreté et issus d'initiatives de développement local et de la nouvelle économie sociale a cependant ouvert le débat. Et, de l'intérieur de ce débat, l'économie sociale est finalement sortie de son éclipse de plus d'un demi-siècle (Bidet, 1999).

Cela étant dit, l'économie sociale et son corollaire, le développement local version DÉC, ont-ils plus que d'autres des aptitudes pour lutter contre la précarité et l'exclusion? Avançons la proposition que sans avoir cette mission particulière qui, en premier lieu, appartient à l'État, intervenant majeur dans cette lutte, les initiatives de l'économie sociale, encore davantage lorsqu'elles cohabitent, voire lorsqu'elles sont en synergie (par des démarches partenariales diverses) avec des politiques et mesures publiques appropriées, introduisent une nouvelle façon de concevoir l'intérêt social général. Plusieurs expériences innovatrices, historiquement et actuellement, vont dans ce sens-là. C'est ce que les deux chapitres précédents ont d'ailleurs tenté de démontrer.

En quoi l'économie sociale peut-elle être porteuse de l'intérêt social général et ainsi s'insérer directement dans la lutte contre la pauvreté? Ses valeurs et principes de base (ses finalités explicitement sociales), confirmées en cela par son mode spécifique d'organisation et d'affectation des surplus, donnent potentiellement à l'économie sociale des aptitudes particulières pour lutter contre la pauvreté: dispositif démocratique, finalités sociales, règles du jeu et, «last but not least », réunion d'acteurs (très souvent issus ou travaillant avec des groupes ou des communautés en difficulté) en quête de réponses à de nouveaux besoins : recherche d'emploi, habitat convenable, services de proximité dans une communauté (santé, éduca-

tion, sécurité alimentaire...), etc., autour d'objectifs qui combinent viabilité économique de l'entreprise et utilité sociale, et cela, aussi bien pour ses propres salariés que pour l'ensemble de la communauté[1]. De ce fait, il n'est pas surprenant que les initiatives de l'économie sociale soient plus nombreuses que les initiatives entrepreneuriales privées à s'engager avec les populations subissant le contrecoup des coupures dans les budgets sociaux des États.

Comment, aujourd'hui, les porteurs de projets d'économie sociale peuvent-ils affronter un des enjeux majeurs du renouvellement du modèle de développement sur le plan social qu'est la crise sociale urbaine, là où s'expriment avec le plus de force et d'amplitude exclusion et précarité? Mais d'abord, en quoi consiste, sur le plan social, cette crise urbaine?

2. LES SOUBASSEMENTS DU DÉCLIN DES COMMUNAUTÉS LA CRISE SOCIALE URBAINE

Caractéristiques des communautés en déclin

Retenons d'abord, contrairement à l'approche monétaire de la pauvreté, deux grandes dimensions. D'abord, sa dimension plus sociale faite de ruptures familiales, d'isolement, d'affaiblissement des liens sociaux (Paugam, 1996; Castel, 1995; Lipietz, 1996; Gaulejac, 1996), ce à quoi la prévention sociale comme approche peut globalement s'attaquer. Ensuite, sa dimension socioéconomique (pas uniquement monétaire) faite de précarité de l'emploi, de chômage de longue durée, de difficultés d'insertion socioprofessionnelle. Le développement local tel qu'il est pratiqué depuis une quinzaine d'années au Québec sous l'appellation « développement économique communautaire » intervient centralement sur cette dimension dans une perspective sociale (Favreau et Lévesque, 1996).

À l'aide de cette double perspective, on peut diagnostiquer que de nombreux quartiers des centres-villes participent de la dualisation sociale et spatiale : 1) à côté du travail des uns, une zone occupationnelle faite de précarité du travail et donc d'une condition salariale fragilisée[2], voire une

1. Tout en étant insérée dans une économie environnante à dominante marchande, elle ne privilégie pas la généralisation de la « production marchande rentable en concurrence» (Vienney, 1994, p. 72-73). Elle structure ses activités en donnant la priorité à l'utilité de celles-ci et met à contribution une catégorie d'acteurs généralement réunis par un ou des besoins non satisfaits.
2. Caractéristiques d'une condition salariale fragile : faible qualification d'un sous-groupe de travailleurs, chômage massif, désocialisation.

zone d'exclusion ou de désaffiliation, faite de non-travail[3] ; 2) à côté de quartiers de salariés (employés et ouvriers) relativement homogènes et intégrés, des quartiers populaires en difficulté, voire des quartiers de grande pauvreté victimes de ségrégation spatiale (notamment en matière de logement et de services de proximité), faits de vulnérabilité et d'atomisation sociale (éclatement des familles et des réseaux de voisinage, disparition des liens d'appartenance à un espace vécu socialement pertinent).

Dans certains cas, on peut même parler de zones fortement inscrites dans une logique de désignation et d'étiquetage (Paugam, 1996). En premier lieu, une majorité de leur population s'inscrit dans des assistances diverses (sécurité du revenu, logement social public, etc.), généralement vécues comme des épreuves humiliantes. En deuxième lieu, la désignation publique de ce secteur comme zone de grande pauvreté met l'identité sociale de cette population, individuellement et collectivement, à rude épreuve : les résidants sont considérés comme des «moins que rien ». La fragilité n'est pas qu'économique, elle a une charge symbolique, elle s'intériorise. Ce qui n'exclut pas pour autant une certaine marge de manœuvre, contrairement à ce qu'on pense généralement :

> La problématique basée sur la dichotomie « gens sans aucun pouvoir » et gens disposant de « tous les pouvoirs », « dominants » et «dominés », est une problématique simpliste, victimisante et inadéquate. Le pouvoir n'est pas unidimensionnel, ni unidirectionnel: tout processus d'action dispose de moments de réciprocité et de moments de conflits qui changent les deux partenaires et non un seul. Les groupes de citoyens dans nos sociétés ne sont jamais complètement démunis de pouvoir. Ils disposent toujours d'un certain nombre de ressources dont ils peuvent profiter, de stratégies qu'ils peuvent mettre en branle, d'une marge de manœuvre sociale et culturelle. Et cela même si, à première vue, ils sont et peuvent être perçus comme des victimes de la société (H.C. Boyte, *Nouvelles pratiques sociales,* vol. 5, n° 2, 1992, p. 14).

3. Caractéristiques du non-travail : disqualification sociale par absence du travail, désinsertion, perte d'identité. Castel va plus loin dans la distinction en identifiant trois zones d'un processus d'appauvrissement adossées à une zone faite d'intégration (un travail régulier et une relative sécurité d'emploi doublée d'une forte capacité de mobiliser ses réseaux sociaux) : 1) celle de la vulnérabilité, faite de précarité économique et de fragilité relationnelle ; 2) celle de l'assistance où l'aide publique (indemnisations) apportée est ponctuelle et minimale, mais où l'on retrouve déjà une faiblesse de l'inscription sociale ; 3) celle de la désaffiliation qui conjugue absence de travail et isolement social.

Si les notions d'exclusion - et l'idée que la pauvreté est moins un état qu'un processus - nous sont plus familières aujourd'hui, poussons plus loin l'analyse en introduisant celle de disqualification sociale et de culture de la pauvreté, celle de différenciation (au sein des quartiers en difficulté) et de transformation sociale des quartiers, celle de gouvernance locale et de démocratie. La notion de disqualification qui veut traduire la rupture du lien social induite par la pauvreté d'aujourd'hui est une notion qui aide à nous poser la question sociale d'une nouvelle manière. C'est-à-dire que la pauvreté, par-delà le manque de ressources, est un processus (plus qu'un état) fait d'une succession de ruptures d'appartenance (avec le travail, avec l'école, avec le quartier, avec ses voisins, voire avec son réseau familial)

Comment s'exprime ce processus ? Contrairement à l'approche structurelle traditionnelle (« c'est l'absence de travail qui est le déterminant majeur ») ou à l'approche psychologique ou socioculturelle courante (« c'est la rupture familiale et la faible personnalité de ces personnes »), des auteurs comme Gaulejac *et al* (1994) affirment avec beaucoup de justesse que les enchaînements fatals peuvent différer d'une personne à l'autre dérive progressive qui commence par la perte d'emploi pour les uns, ruptures familiales et dévalorisation personnelle pour d'autres ou encore sentiment d'inutilité et insuffisance de formation qualifiante, sans compter dans un certain nombre de cas des problèmes sérieux de santé. Conclusion : une intervention multi-activités s'impose et une intervention tout à la fois économique et sociale, comme les expériences étudiées dans le présent ouvrage tendent à le démontrer.

Soubassements psychosociaux: la disqualification sociale

L'intervention communautaire la plus difficile est probablement celle qui vise à aider des populations marginalisées (assistés sociaux, chômeurs de longue durée) à s'organiser. Avec l'appauvrissement des communautés locales, la distance sociale et culturelle qui sépare les intervenants (généralement des professionnels de classe moyenne) de ce type de population s'accentue. Une fois admis le caractère structurel de la pauvreté, une fois que l'on a conclu à la pertinence et à la légitimité de s'attaquer à cette structure de la pauvreté par le développement territorialisé de la formation de la main-d'œuvre et de l'emploi et par le rapatriement de ressources humaines et financières dans les communautés au moyen de l'action sociale de défense de droits sociaux, etc., il faut aussi mieux saisir de l'intérieur ce que vivent ceux que l'on qualifie de « pauvres ».

Pourquoi parler aujourd'hui de disqualification sociale? Dans une société axée sur la réussite individuelle, il existe des statuts sociaux dévalorisés, des identités négatives, bref des gens socialement disqualifiés. L'État n'améliore pas la situation sur le fond, puisqu'elle inscrit les « pauvres » dans une logique institutionnelle particulière, celle d'être des « assistés ». La démarche ethnographique et compréhensive de Paugam (1993 et 1999), de Gaulejac (1989) et de Paquet (1990), tout comme celles, plus vieilles, de Lewis (1963) ou de Hoggart (1970), éclaircit à certains égards la question. Paugam nous fait bien comprendre l'identité négative liée à leur statut social, Gaulejac la distance, voire la méfiance des « pauvres » à l'égard des institutions. Paquet montre la représentation fort différente qu'ils se font de la santé et de la maladie, tandis que Lewis et Hoggart démontrent l'existence d'un style de vie propre à ce groupe social.

Conclusion sur ce registre : le développement local et l'économie sociale dans un quartier en difficulté ne peuvent faire l'économie d'une réflexion sur la culture générée par la pauvreté, sur la culture populaire, sur la culture de classe moyenne et sur la culture professionnelle (des intervenants du mouvement associatif comme des institutions de service public de proximité comme le sont les CLSC, les CLE ou les CLD). Reste cependant à mieux saisir aussi la transformation sociale des quartiers, portée par la crise urbaine.

Soubassements sociaux: la spécialisation sociale de l'espace urbain

La pauvreté urbaine provient en partie de la délocalisation de certaines activités économiques et de la migration des couches moyennes vers d'autres quartiers ou vers les banlieues. En second lieu, la tendance des villes est à la spécialisation sociale de l'espace : d'un côté on assiste à la concentration de la nouvelle économie et des services publics dans le centre-ville, de l'autre côté cette nouvelle économie côtoie la pauvreté (l'ancienne pauvreté faite de gens « sur le bien-être » - la pauvreté héritée - et l'autre, la nouvelle, faite de jeunes chômeurs et de nouveaux immigrants - une pauvreté de crise. Emplois hautement qualifiés et logements qui leur correspondent (phénomène connu sous le nom de «gentrification »), d'une part, et, d'autre part, emplois d'un marché secondaire sans qualification (le tertiaire privé avec par exemple des services de restauration minute).

L'économie et le travail n'expliqueraient pas tout. Il faut étudier d'autres facteurs que le travail qui ont joué sur la transformation sociale des quartiers de centre-ville. Y a-t-il sous-estimation de la question urbaine chez les sociologues comme Castel qui n'aborde la question sociale que par

l'interaction de celle-ci avec le monde du travail? L'espace vécu des gens n'est pas fait que de travail. Il est également fait d'un **espace qu'on habite.** Dans ce sens, des auteurs comme Dubet et Lapeyronnie (1992) nous permettent de franchir quelques pas à ce propos. Partant de là, nous pouvons mettre en perspective ce qui se cache derrière l'émergence et l'évolution des quartiers en difficulté et déceler les interventions de développement local et d'économie sociale les plus pertinentes à mettre en œuvre.

Jeunes en difficulté (décrochage, petite délinquance, etc.), chômeurs et personnes assistées sociales, immigrants nouvellement arrivés et surtout concentration spatiale de ces différents groupes sociaux, voilà ce qui constitue en bonne partie aujourd'hui la « question sociale ». La sociologie des mouvements sociaux traite généralement de ces problèmes à partir des conduites collectives, c'est-à-dire en cherchant à comprendre la pauvreté à partir des groupes qui la vivent, en considérant ceux-ci non pas comme « victimes » d'un système, ni comme « agents » d'un système, ni uniquement comme acteurs individuels, mais comme **acteurs collectifs** porteurs d'aspirations, de revendications, de stratégies, de projets à l'intérieur d'un ensemble de rapports sociaux.

D'entrée de jeu, avançons avec Dubet et Lapeyronnie la proposition suivante :

> Jusqu'au milieu des années 1970, les grèves ouvrières et l'action syndicale ont dessiné les contours de la question sociale. Puis, brutalement les banlieues et les émeutes urbaines les ont remplacées. Avec elles sont apparus, sur le devant de la scène, les problèmes de l'immigration, de la délinquance juvénile et de l'insécurité. Les conflits de travail et l'entreprise ont laissé la place à l'exclusion et à la question de la ville... (Dubet et Lapeyronnie, 1992, p. 7).

Proposition certes provocante et un tantinet exagérée, mais dont l'avantage est d'attirer notre attention sur autre chose que les seuls rapports sociaux entre le capital et le travail. Car nous sommes aujourd'hui aux prises avec un problème majeur en dehors du monde du travail, celui de la précarité et de l'exclusion sociale, c'est-à-dire que par-delà les inégalités sociales s'installe une déchirure au sein de notre société entre ceux qui, d'un côté, sont intégrés, les classes moyennes salariées, celles qui sont organisées et qui disposent d'un travail relativement stable *et,* de l'autre, ceux qui sont des précaires ou des exclus, l'un et l'autre groupe disposant chacun de ses stratifications et de ses cultures (Lipietz, 1996).

Nous sommes, en partie du moins, dans une société de plus en plus duale plutôt que dans une société industrielle. Évidemment, la dualisation,

à un extrême, peut être massive et radicale (cas patent, par exemple, de certaines villes latin-américaines)[4] ou sur une pente relativement inquiétante engagée dans cette direction (cas par exemple de plusieurs grandes villes américaines comme New York, Detroit, Miami ou Los Angeles)[5] ou sur une pente encore douce de certains groupes situés socialement en queue de peloton qui décrochent peu à peu comme peuvent l'être les principales villes du Québec. Quelles sont ici les **tendances spatiales** à l'œuvre ?

1. En premier lieu, plusieurs quartiers des centres-villes des années 1940, 1950 et 1960 sont des quartiers ouvriers où se sont souvent constituées de véritables communautés sociales au sens fort de ce terme : une proximité des entreprises (ces quartiers sont industriels *et* résidentiels) et une organisation de la communauté construite autour d'une certaine culture populaire accompagnée d'un sentiment d'appartenance de classe et d'une certaine implication sociale (dans les loisirs et les sports du quartier par exemple), ce qui permet à plusieurs jeunes leaders locaux de canaliser leur révolte dans le militantisme social avec la JOC, des centres communautaires de loisirs surtout sportifs (hockey, boxe...), les syndicats, etc.

   Ceux qui ont vécu l'expérience de développement local et communautaire des années 1960 dans les vieux quartiers ouvriers du Québec auront reconnu des quartiers comme Hochelaga-Maisonneuve à Montréal ou ceux des centres-villes de Hull, de Sherbrooke, de Québec ou de Trois-Rivières où les ouvriers des grandes entreprises du papier, de la métallurgie, de la construction inspirent des actions collectives et un mode de vie. Pendant cette période, les politiques sociales et les politiques de la pastorale sociale des paroisses en direction de ces populations sont généralement de laisser à ces associations et mouvements la prise en charge des problèmes présents.

2. Mais ces quartiers vont transiter, avec le déclin industriel et l'éclatement professionnel du monde ouvrier, vers une certaine coupure entre l'appartenance à un quartier et l'appartenance à l'entreprise; vers un mode de vie par sous-groupes sociaux (les jeunes par exemple,

4. Formes précaires d'habitat, faible raccordement de la périphérie pauvre (les bidonvilles) avec un centre-ville multifonctionnel et isolement de ces bidonvilles par rapport au marché du travail. Voir à ce propos I. Sachs (dir.) *Quelles villes pour quel développement*, Presses universitaires de France, Paris, 1996.

5. Voir à ce propos M. Castells, *The City and the Grassroots : A Cross-cultural Theory of Urban Social Movements*, Berkeley, University of California Press, 1983.

les gens recevant de l'aide sociale, ceux qui continuent de travailler durablement) ; vers un remplacement des intervenants issus du milieu par des intervenants professionnels du travail social, de l'éducation spécialisée, de l'animation sociale et de l'organisation communautaire. Dans les années d'après-guerre, ces communautés réglaient elles-mêmes leurs problèmes (avec l'aide de la municipalité). Avec le temps, cette auto-organisation et l'aide municipale et paroissiale là où elle existait a été remplacée par l'État-providence, ses institutions centralisées, ses programmes standardisés, ses services professionnalisés.

3. Aujourd'hui, avec le déclin de l'organisation traditionnelle de ces communautés couplé à l'affaiblissement du mouvement ouvrier (de ses syndicats et des associations ou organisations politiques inscrites dans son environnement immédiat), on retrouve de plus en plus fréquemment des violences urbaines (la délinquance de bandes de jeunes, des échauffourées... voire parfois des émeutes), des révoltes sans espoir, sans projet. Crise du travail, mais aussi crise urbaine : les organisations de ces milieux, les politiques sociales et le service public dans ces quartiers évoluent davantage sur fond d'anomie, d'insécurité, d'appauvrissement, de stigmatisation et de différenciation (arrivée de nouveaux immigrants....) avec des ressorts culturels et sociaux affaiblis sinon brisés. D'où l'émergence de nouvelles stratégies de revitalisation économique et sociale comme le DÉC. Cette évolution est illustrée dans le tableau 5.1.

Des communautés en difficulté, dans un certain nombre de cas, sont en passe de devenir des zones marginales, ce qui reflète bien l'écart grandissant entre une urbanisation de plus en plus forte et une industrialisation de plus en plus faible. Cette dernière n'étant pas remplacée tendanciellement par un secteur tertiaire public solide, mais bien par du tertiaire privé précaire dans lequel travaillent une majorité de femmes. Une partie significative de leur population se retrouve alors dans un processus cumulatif de problèmes vécus par les mêmes groupes (jeunes, assistés sociaux, chômeurs, nouveaux arrivants) dans les mêmes quartiers. Les jeunes de ces quartiers ne développent alors pas de dispositions à l'action collective organisée dans la veine exploitée pendant des décennies par les diverses jeunesses ouvrières (jeunesse ouvrière chrétienne, par exemple). C'est plutôt la rage qui prévaut comme sentiment premier... et la débrouille dans l'économie informelle comme mode de vie et de travail.

TABLEAU 5.1
Typologie de la transformation des quartiers de centres-villes par génération

Dimensions	Génération 50-70	Génération 70-85	Génération 85-00
1) Population	Quasi plein emploi et classe ouvrière, noyau social de base	Classe ouvrière, chômeurs et assistés sociaux	Assistance sociale, noyau social de base, groupes d'ouvriers et d'employés
2) Participation (à la résolution de problèmes)	Entraide communautaire et culture populaire d'action collective	Déclin de l'associatif traditionnel et montée du service public professionnel; émergence d'organisations communautaires	Relance des mouvements sociaux et renouvellement des politiques publiques (soutien à l'économie sociale et au DÉC)
3) Le quartier comme espace	Quartier résidentiel et industriel	Déclin de l'industrie locale et migration des classes moyennes	Addition de couches sociales en difficulté (assistés sociaux, jeunes chômeurs, nouveaux immigrants, salariés à faible revenu)
4) La ville et ses quartiers	Homogénéité culturelle et lien entre le progrès économique et le progrès social	Différenciation culturelle	Spécialisation sociale de l'espace urbain: dualisation sociale et spatiale

Là où les diverses jeunesses ouvrières organisées des années 1950, 1960 et 1970 auront vu dans cette société des mécanismes de domination et des adversaires sociaux auprès de qui revendiquer et avec qui négocier, les jeunes «galériens » se représenteront plutôt la société comme une « jungle » dans laquelle on se débrouille comme on peut. Cible dès lors privilégiée de leur mécontentement : la police, symbole de la violence et de l'arbitraire de la société dans son ensemble. Mais, aussi, l'immense difficulté du monde des services sociaux et de l'enseignement à établir une relation durable avec eux, l'imprévisibilité et la méfiance devenant des constantes.

Face à cela, une des stratégies possibles est celle du développement local qui permet « l'entrée négociée et conflictuelle dans le système politique » (Dubet, 1992, p. 165) par l'organisation communautaire de quartier (défense de droits, développement économique communautaire

et entreprises d'économie sociale), seule stratégie collective capable de s'opposer à celle de la rupture, de la violence sans projet, laquelle ne se transforme jamais en mouvement. Car cette violence n'a pas de potentiel de changement social parce qu'elle n'entre pas dans une logique de construction de conflits négociés avec un adversaire. Saul Alinsky (1976) avait déjà compris cela dès le début des années 1960 en considérant que l'organisation communautaire est tout à la fois la canalisation de la révolte des uns et le réveil des autres (Quinqueton, 1989).

Sans projet et faiblement organisée, cette violence a néanmoins un sens. C'est la voie qui reste quand on ne dispose pas « de la ressource économique du travail et de la grève, ni de la ressource politique du vote » (Dubet et Lapeyronnie, 1992, p. 180). Mais la colère ne donne pas naissance à un mouvement : les bandes de jeunes, par exemple, se constituent en l'absence d'identité construite par l'école et le travail. Des « territoires » possédés en bande, dont ils se font les ardents défenseurs, deviennent le principal dispositif de création d'une cohésion et d'une fierté perdues. On y fait des « affaires ». On y a des combines : petite délinquance (vol), trafic de drogue. Bref, le bricolage d'une économie informelle.

À partir de l'école, de la paroisse, du CLSC, de la CDÉC et même du poste de police communautaire, toute une organisation communautaire de quartier est à l'œuvre depuis une trentaine d'années. Cette organisation diffère-t-elle aujourd'hui de celle des années 1960-1970? Nous avons connu au Québec une société industrielle intégrée (celle des « Trente glorieuses », soit les années 1945-1975) où les politiques sociales étaient fondées sur le travail. Les transferts sociaux s'opéraient par l'intermédiaire d'accords institutionnalisés et médiatisés par l'État entre les travailleurs et les entreprises, entre l'État et les municipalités responsables de leurs quartiers, surtout à partir des années 1960-1970. Les politiques sociales servaient à réintégrer les pauvres et les chômeurs par le travail. Le travail fournissait un statut, un revenu, une identité, et le vote, une citoyenneté valorisée. Dans cette société industrielle, progrès social et progrès économique étaient également et étroitement associés.

Mais voilà qu'avec les années 1980 les deux se séparent. L'État-providence ne corrige plus les anciens dispositifs à la source des inégalités sociales. La pauvreté non seulement ne disparaît pas, mais elle change de nature, devient exclusion en évacuant du marché du travail des groupes (jeunes) et des adultes plus âgés (les travailleurs de 45 ans et plus). Les politiques de certains gouvernements à l'égard des centres-villes accentuent le processus conduisant des quartiers entiers à la dérive (expropriations/ gentrification). Bref, la question sociale se reterritorialise à nouveau.

Sous la poussée de mouvements sociaux locaux et nationaux, des politiques sociales nouvelles ont donc commencé à apparaître: 1) d'abord par un effort de décentralisation du service public de santé et de services sociaux à l'échelle du Québec pour avoir un service public de proximité (les CLSC dans les années 1970 et 1980) ; 2) ensuite, il y a peu, un service public de l'emploi (les CLE à la fin des années 1990) pour soutenir les parcours et les initiatives d'insertion de jeunes, de femmes, d'immigrants en difficulté; 3) et aussi un soutien public au développement local débouchant sur des emplois d'économie locale fondés, entre autres, sur des entreprises et des services de proximité dont les bases sont à la fois économiques *et* sociales (l'arrivée des CLD).

Tout cela demeure encore bien fragile et relativement mouvant. Tout cela permet, jusqu'à maintenant, d'enrayer la dégradation. Mais cela permet aussi de réintroduire le principe de la décision politique au niveau local dans le cadre d'une démarche partenariale : **une nouvelle gouvernance locale** comme mode de régulation qui n'est plus celle du seul marché ou du seul État central, mais qui met à contribution tous les acteurs locaux (associatif, syndical, municipal...).

Cette nouvelle gouvernance locale n'est évidemment pas sans risque pour les mouvements sociaux locaux, car il pourrait se produire ce qui se produit ailleurs (en France par exemple), que les leaders soient largement absorbés par les nouveaux dispositifs où ils ont finalement trouvé à s'employer comme intervenants professionnels.

Soubassements socioéconomiques : les quartiers, des économies locales

Le quartier populaire des centres-villes, en plus d'être un lieu d'intervention des pouvoirs publics sous l'angle de la redistribution, est un espace où des échanges économiques s'établissent. Le quartier est le premier marché des activités économiques, surtout si l'on mise sur l'intervention de développement économique communautaire :

> En quelque sorte la solidarité entre les habitants n'est alors plus cantonnée à la sphère des transferts sociaux (impôts, aide)... Elle joue de manière localisée, par le biais de circuits courts de financement en étant directement en prise sur la sphère de la production. C'est là, à notre avis, l'innovation majeure de ce type de stratégie (Jacquier, 1993, p. 136).

En premier lieu, il faut quitter cette vision de l'économie où la pauvreté est presque exclusivement un manque de ressources disponibles pour les personnes, les familles, les communautés. Cette analyse classique en

économie et portée par la gauche traditionnelle (fordiste) se limite à une critique de la mauvaise redistribution de la richesse par l'intermédiaire des politiques sociales de l'État et à une critique du marché du travail qui ne réalise pas le plein emploi. Cette approche très anglo-saxonne a deux postulats implicites : 1) la cohésion sociale, le lien social est un déjà-là qui se réalise par le ressort de la vie communautaire et par les valeurs religieuses portées par cette vie communautaire ; 2) l'égalité qui importe le plus se situe sur le terrain de la consommation.

Or, dans nombre de communautés d'aujourd'hui on observe une décomposition du tissu social. Autrement dit, la crise des dispositifs traditionnels de socialisation que sont la famille, le réseau de voisinage, l'école, la paroisse et le quartier rend ceux-ci inopérants. On constate aussi que l'enjeu de l'exclusion s'est déplacé des groupes ayant un handicap (physique, intellectuel ou comportemental) vers le monde du travail et sa crise le chômage massif n'est plus un simple problème socioéconomique, mais bien plus un problème politique (Perret, 1995, p. 63-70). L'égalité ne passe pas que par la consommation de services, elle passe d'abord par l'emploi et, donc, par la place que l'on occupe ou non dans le système de production. La question du développement local n'a pas trait uniquement aux conditions socioéconomiques (au sens de niveau de revenu), mais au travail comme vecteur d'aménagement social et culturel du temps et de l'espace car il produit et accompagne un mode de vie. Le travail conditionne aussi la vie dans le champ politique. Il est une condition, certes non suffisante mais indispensable, de citoyenneté active, de participation sociale dans une démocratie. L'ampleur du chômage dans une société met sa démocratie à l'épreuve, ce qui revient à dire qu'on ne travaille pas que pour gagner sa vie (pour disposer d'un revenu). Le travail a une valeur autre tout aussi significative, celle d'un engagement qui confère une reconnaissance.

Aujourd'hui, l'économie sociale et le DÉC travaillent à la recomposition de l'emploi : 1) en multipliant et en élargissant les initiatives en direction des entreprises locales, en direction des travailleurs autonomes et par des mesures actives, en direction des chômeurs, en direction des prestataires de la sécurité du revenu, notamment les jeunes ; 2) en offrant une requalification professionnelle de façon continue ; 3) en soutenant la qualification sociale et relationnelle de ceux et celles qui se retrouvent en situation de précarité sur le marché du travail. Si l'on traduit cette perspective issue des expériences locales sur le registre de politiques publiques nouvelles, quel en sera le contenu?

3. DES MESURES PUBLIQUES ET COMMUNAUTAIRES POUR SOUTENIR L'ORGANISATION DES QUARTIERS EN CRISE

Comme dans tous les pays industriels et urbains d'Amérique du Nord et d'Europe, la proportion des habitants de quartiers pauvres dans les centres urbains du Québec, donc de l'exposition à la précarité, est considérable. Au Québec, selon les régions, cette proportion peut varier entre 10 et 25 % de la population de ces villes. On en arrive à ces résultats en se fondant sur un certain nombre d'indicateurs relativement classiques, soit la démographie de ces quartiers, la structure familiale, la question de l'emploi (taux de chômage ou taux d'activité), l'éducation et le logement. Ce qui frappe alors, ce sont les grandes similitudes d'un pays à l'autre entre les quartiers de ces différentes villes (OCDE, 1998) : une grande proportion de familles à parent unique, des revenus très bas et un pourcentage élevé de personnes et de familles qui dépendent des revenus de transferts sociaux, un faible niveau de mixité socioprofessionnelle, une présence significativement plus marquée d'activités économiques informelles, une plus forte incidence de la toxicomanie, l'absence d'entreprises locales (ou une faible présence), un accès difficile à certains services (transport en commun, institution financière, pharmacie, etc.). La différence entre ces quartiers relève principalement du degré d'appauvrissement. Mais le processus est le même : le cumul des handicaps quant à l'emploi, au logement, à l'éducation... En somme, la disqualification sociale, la spécialisation sociale de l'espace urbain, l'absence de médiation entre les communautés locales en difficulté et les pouvoirs publics forment les caractéristiques centrales de ces quartiers frappés par la crise urbaine.

Ces quartiers en difficulté nécessitent donc des politiques publiques et communautaires transversales : pour être en mesure de travailler sur l'ensemble de la situation (cumul des handicaps), l'intervention doit se faire avec l'approche globale que permet le DEC. Les politiques sectorielles, davantage conçues pour les quartiers de classes moyennes, sont de peu d'efficacité.

Dans cette perspective, la prévention sociale est une politique centrale à privilégier. Il est impératif d'intervenir sur les problèmes avant qu'ils aient atteint la gravité de la situation de quartiers d'extrême pauvreté. Il est plus coûteux, plus long, moins efficace de travailler principalement, voire exclusivement dans des quartiers ciblés pour leur extrême pauvreté. Non seulement l'effet pervers de la stigmatisation perdure-t-il, mais l'intervention se centre sur un travail auprès des pauvres au détriment d'une intervention de renforcement des résidants dans leur ensemble et de la citoyenneté en général.

Les politiques publiques ou communautaires à mettre en œuvre doivent donc viser simultanément l'intervention sur le bassin d'emplois, l'accès à l'éducation, l'amélioration du logement et du cadre de vie, dans une perspective de développement local qui ne sépare pas le développement économique - traditionnellement dévolu aux entrepreneurs privés - du développement social, du développement de services - traditionnellement confié aux intervenants sociaux.

La mise en œuvre d'une approche intégrée, **économique,** c'est-à-dire suscitant des investissements dans l'économie locale et créant des emplois, et **sociale,** c'est-à-dire des services collectifs de proximité (publics et communautaires) branchés sur les besoins sociaux locaux, voilà, succinctement résumées les lignes de force à développer. Cela demande qu'on accorde une place plus grande à des dispositifs fondés sur le partenariat et à des ententes entre le service public (tous les services confondus) et le mouvement social local. Le secteur privé doit être mis à contribution dans un cadre surtout défini par les deux autres composantes de la démarche partenariale parce que la logique d'intérêt social général de ces deux composantes apparaît généralement prédominante.

Penser le passage du micro au macro

L'addition de dizaines de petits projets ne peut constituer à elle seule un développement d'ensemble. D'autant que l'action trop strictement locale « s'use d'elle-même si elle ne débouche pas un jour sur d'autres perspectives » (FPH, 1992). Il faut donc que l'action locale de type associatif identifie ses partenaires dans un projet de portée générale: l'université, la municipalité, des organisations syndicales, les paroisses, des organisations professionnelles, des organisations d'économie sociale, des commerçants locaux... La réussite du développement local de quartiers en crise dépend de certaines conditions : l'existence d'un dispositif sociopolitique transversal (un comité de citoyens, par exemple), une approche intégrée (psychosociale et communautaire), des pôles de développement propres, une aide extérieure en provenance d'équipes de professionnels multidisciplinaires d'un service public de proximité comme le CLSC ou un CLD, la mise à contribution de l'Église locale (la pastorale sociale)...

> Le passage du micro au macro, qui est au cœur de nos préoccupations sur le changement social, ne se réduit pas à un changement d'échelle. C'est aussi un changement de nature, d'enjeux, d'acteurs et d'instances, de formes de médiation et de médiateurs... Par exemple, on a tendance à penser qu'en matière de changement social, ce qui va du bas vers le haut est positif et ce qui va du haut vers le bas est négatif (FPH, 1995).

Or, très souvent les initiatives locales n'arrivent pas à se reproduire plus largement et donc à passer du micro au macro ou, à l'inverse, des initiatives venues d'en haut (macro) ne s'enracinent pas localement et n'aboutissent nulle part. La question devient alors : comment une innovation, née localement, se diffuse-t-elle? Quelles sont les conditions de sa diffusion ? L'ouverture de l'environnement à cette innovation est capitale :

1. *L'environnement institutionnel ou* les rapports État-associations : la reconnaissance par les pouvoirs publics ; un financement extérieur souple ; une diversification des partenariats ; des contrats exclusifs et des ententes durables.
2. *L'environnement intellectuel: la* légitimité de l'innovation par la diffusion des idées liées à cette innovation, par exemple par les écrits de chercheurs, de journalistes... ; la formation de nouvelles générations de leaders; la médiation des mouvements sociaux.
3. *L'environnement politique :* la structure fédérative des réseaux et forces locales autour d'une plate-forme commune ; l'intervention auprès des décideurs pour les informer, pour négocier, pour démontrer leur efficacité sociale ; le repérage des facteurs favorables; la diversité des stratégies combinée à l'organisation de la concertation.

Au Québec, l'émergence de ces nouvelles filières institutionnelles de création d'emplois par l'économie sociale et le développement local a fait apparaître plus explicitement les nouveaux paramètres d'une intervention publique et communautaire adaptée à la situation d'aujourd'hui.

Du côté des politiques publiques (gouvernements centraux et municipalités)

1. Récurrence du financement aux associations et à leurs porteurs de projets.
2. Soutien à une logique de projet plutôt que de programme.
3. Financement significatif de l'innovation.
4. Soutien à l'entrepreneuriat collectif.
5. Légitimité accordée aux organisations de défense des droits sociaux.

Du côté des institutions de service public local (CLSC, CLE, CLD...)

1. Soutien aux démarches partenariales à trois (le secteur associatif, le service public local et le secteur privé).
2. Démarches interministérielles pour favoriser le décloisonnement des interventions.
3. Priorité donnée aux interventions territorialisées et transversales.

Du côté des forces économiques locales
(caisses populaires, fonds de développement...)

1. Soutien à la nouvelle économie sociale.
2. Participation à des démarches de développement économique communautaire (revitalisation économique et sociale de quartiers).
3. Participation à la mise sur pied ou à la consolidation d'organisations communautaires d'insertion socioprofessionnelle.

Du côté des mouvements sociaux locaux

1. Recours à une stratégie à deux volets : action sociale de défense de droits, d'une part, et militantisme économique de l'autre;
2. Développement de la capacité de changer d'échelle d'action en cherchant à intervenir autant sur le plan national et même international que sur le plan local et régional

4. ÉCONOMIE SOCIALE ET DÉVELOPPEMENT LOCAL : INSTRUMENTS D'UN ÉTAT NÉOLIBÉRAL ?

La critique traditionnelle de la gauche fordiste dénonce l'économie sociale comme palliatif et comme nouveau mode de gestion de la pauvreté (Piotte, 1998; Boivin et Fortier, 1998), parce qu'elle est, à ses yeux, instrumentalisée par un État néolibéral qui fait de la sous-traitance avec les entreprises et les services mis sur pied par des porteurs de projets d'économie sociale. Sous-entendu : c'est l'extension du service public qui est compromise. Sous-entendu : c'est le service public qui offre les meilleures conditions de lutte contre l'exclusion et la précarité. Sous-entendu : la revitalisation de communautés en déclin (en milieu urbain et en milieu rural) fait partie des batailles d'arrière-garde en dehors des milieux - l'État et les grandes entreprises - où se vivent les véritables enjeux.

Si la critique n'est pas sans signaler des risques potentiels et même réels dont les porteurs de projets d'économie sociale et de revitalisation de communautés en difficulté sont, par ailleurs, les premiers conscients, deux questions se posent : 1) le risque de l'instrumentalisation relevé est-il devenu une tendance principale? 2) l'extension du service public est-il toujours le meilleur choix? En réalité, ces pratiques peuvent épouser des directions multiples qui varient selon les périodes et les pays. Souvent même, ces directions diverses cohabitent dans une même région ou un même pays. Quelles sont ces différentes directions ou orientations?

1. L'économie sociale offre un palliatif à un État enclin à épouser le néolibéralisme dans ses politiques, État qui croit principalement aux vertus de l'économie de marché et subsidiairement à l'économie sociale pour résoudre les problèmes des exclus qui n'ont pu prendre la vitesse de croisière nécessaire pour s'insérer sur le marché du travail (p. ex. manque de qualification). Au Québec, c'est plutôt un risque appréhendé dans certains milieux qu'une situation réelle.

2. L'économie sociale offre un bon complément au service public d'un État-providence en ouvrant la voie par capacité de détection des demandes sociales nouvelles, l'économie sociale jouant en quelque sorte le rôle de défricheur d'activités nouvelles. À cet effet, les associations et les coopératives se voient confier des missions de service public. Au Québec, dans les domaines de la santé et des services sociaux, de l'éducation populaire ou de l'insertion par le travail, on voit maints exemples depuis une trentaine d'années. La dominante de la pratique des organisations d'économie sociale est alors, surtout dans un premier temps d'agir comme levier de changement social (fonction d'innovation) et, dans un deuxième temps, d'occuper le terrain comme relais (processus avancé d'institutionnalisation) d'un service public incapable de certaines interventions. Ce processus peut réussir lorsque les pouvoirs publics reconnaissent la capacité de proximité des associations et manifestent une volonté politique de répondre aux demandes sociales.

3. L'économie sociale est une tête chercheuse, qui exerce une fonction d'anticipation et d'organisation de nouvelles demandes sociales et est reconnue comme partenaire, comme troisième pôle de développement à côté des pôles marchand et public, avec lesquels il interagit. Sa capacité d'innovation est forte et sa reconnaissance comme partenaire lui confère une marge significative d'autonomie nécessaire à sa fonction anticipatrice et innovatrice. Au Québec, certaines initiatives

étudiées dans le présent ouvrage et, de façon tendancielle, les filières institutionnelles analysées peuvent être situées à l'intérieur de ce dernier scénario.

En somme, dans le premier scénario l'économie sociale est résiduelle ; dans le second, sa capacité d'innovation et d'anticipation est relativement circonscrite. Dans le dernier, enfin, elle est plus susceptible de s'inscrire comme pôle de développement sur le plan macrosocial et donc de participer au renouvellement du modèle de développement.

Pour mieux faire comprendre l'évolution de la nouvelle économie sociale et du développement économique communautaire au Québec en direction de ce dernier scénario, il incombe de bien mettre en relief 1) l'évolution des mouvements sociaux au Québec depuis 40 ans (1960-2000) ; 2) la capacité de ces mouvements à créer une économie sociale nationale et des emplois.

5. L'APPORT DES MOUVEMENTS SOCIAUX AU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

La démocratie est tout à la fois affaire de mouvements sociaux et affaire d'institutions. Les institutions sont des « biens publics », c'est-à-dire des entités que la société - à travers de multiples compromis - se donne, entités conçues pour établir les règles d'une société dans son ensemble. Les mouvements sociaux, de leur côté, font émerger par leurs pratiques des solidarités collectives et une conscience commune de ce qui doit être considéré à terme comme étant des « biens publics », dans le cadre d'un dialogue permanent (fait de coopération et de conflit) entre la société civile dont les mouvements sociaux sont le fer de lance et l'État, porteur principal de l'intérêt général. Qu'est-ce qui caractérise le Québec sur cette question?

Comme nous l'avons vu, le syndicalisme au Québec se distingue par son étendue et surtout par les orientations stratégiques qu'il a prises en direction de la concertation et du partenariat (Grant, Bélanger et Lévesque, 1997). La mondialisation, combinée au nationalisme économique, a favorisé de toute évidence ce partenariat et cette concertation à l'échelle de l'entreprise comme à l'échelle de toute la société québécoise.

Au cours des années 1980, le **mouvement communautaire** a enrichi ses stratégies en regroupant : 1) la revendication de droits sociaux ; 2) l'organisation de services communautaires ; 3) et un investissement plus direct

sur le terrain économique, notamment par l'approche du développement économique communautaire et de l'économie sociale. L'État-providence a ainsi été remis en cause non seulement en raison de son fonctionnement bureaucratique et uniformisant, mais également à cause de son incapacité à alimenter de nouvelles solidarités au moment où le cercle vertueux de la redistribution (où progrès économique et progrès sociaux vont de pair) est apparu brisé par l'ouverture des marchés sur le monde. Cette période a aussi été marquée au Québec par la reconnaissance **du mouvement des femmes** sur les questions socioéconomiques, notamment celles qui sont reliées à l'emploi et à la lutte contre la pauvreté.

Pendant les vingt dernières années, dans une certaine mesure, il s'est effectué un rapprochement des mouvements sociaux autour des enjeux du développement socioéconomique et de la création d'emplois. Des débats importants persistent néanmoins sur les conditions à mettre en place pour la création d'emplois de qualité et l'établissement de nouveaux partenariats entre les services publics et les services offerts par les réseaux d'économie sociale et de développement local. Le tableau 5.2 illustre ce que les années 1960-1980 ont représenté du point de vue de l'action collective des mouvements sociaux, de même que le saut qualitatif opéré au tournant des années 1980.

5.1. Les mouvements sociaux locaux et leur implication dans le développement local et l'économie sociale

Le secteur associatif québécois (organisations communautaires, groupes de femmes et associations diverses) est formé de plus de 90 000 associations. À partir des données publiques, il est possible d'obtenir des informations sur un peu plus de 24 500 de ces associations (Lévesque et Malo, 1992). Parmi celles-ci, 56,6 % sont réparties dans trois secteurs du « social » : les liens sociaux et communautaires, les loisirs sociaux et culturels, l'action sociale. L'autre grand champ d'intervention est le sport (21,6 %). Toutefois, ces données ne nous donnent aucune information sur les activités économiques de ces associations. On peut cependant estimer qu'au Québec près de 20 000 associations exerceraient des activités économiques[6].

6. Des 71 500 associations enregistrées au Canada comme organismes dits de charité, 85 % ont des employés (dont les deux tiers ont cinq employés et moins), soit 60 775. Une étude des Réseaux canadiens de recherche en politiques publiques (RCRPP, 1999) estime à près de 100 000 le nombre d'organismes (site CRISES, janvier 1999, Devlin, Rose et Segal). Proportionnellement, le Québec en compterait ainsi 20 000.

TABLEAU 5.2
Syndicats, organisations communautaires et groupes de femmes au Québec (1960-2000)

Période	Organisations syndicales	Organisations communautaires	Groupes de femmes
Années 1960-1980	- Reconnaissance des syndicats : revendication de services publics dans le domaine de la santé, de l'éducation. - Syndicalisme d'affrontement. -Autogestion et lutte des classes.	- Défense des droits sociaux : revendication de services collectifs publics sur le plan local (centres communautaires, habitat social...). - Services alternatifs et autogérés. - Critique de l'État.	- Revendication de l'égalité des droits sociaux des femmes revendication de services collectifs financés par les pouvoirs publics (garde d'enfants...). - Services alternatifs et autogérés. - Critique de l'État.
Années 1980-2000	- Recherche de partenariats (y compris avec le patronat). - Participation à l'organisation du travail. - Fonds de développement de travailleurs. - Démocratie industrielle et coopération conflictuelle.	- Recherche de partenariats. - Engagement dans l'économie sociale et reconnaissance de leurs initiatives - Fonds communautaires et d'économie sociale. - Démocratie sociale et délibérative.	- Recherche de partenariats. - Engagement dans l'économie sociale et reconnaissance de leurs initiatives. - Fonds communautaires et d'économie sociale. - Lutte sur les enjeux propres aux femmes - Démocratie sociale et délibérative.

Mais ce sont les organisations communautaires et les groupes de femmes qui servent généralement de révélateurs, parce qu'ils constituent le noyau le plus actif de ce secteur (Favreau et Lévesque, 1996; Boucher, Bélanger et Lévesque, 1994). Ces groupes ont majoritairement des employés et une activité de production de biens ou de services. C'est ainsi que, dans le seul domaine de la santé et des services sociaux, une étude chiffrait à près de 2 500 les organisations communautaires financées par le gouvernement du Québec. Celles-ci disposaient d'une capacité globale de plus de 10 000 employés réguliers, de près de 15 000 occasionnels et de 340 000 bénévoles (Bélanger, 1995). En fait, ces 2 500 organisations s'inscrivent dans un ensemble plus large: elles font partie des 8 000 organisations dûment reconnues par le Secrétariat à l'action communautaire autonome

(SALA) qui œuvrent au Québec dans différents secteurs : éducation populaire, garderies, groupes d'entraide communautaire de type cuisines collectives par exemple, médias communautaires, logement social, centres communautaires de loisirs, organismes communautaires de formation de la main-d'œuvre, etc.

Ce « communautaire » reconnu par le Secrétariat à l'action communautaire autonome (SALA) a reçu, pour 1998-1999, en financement public de Québec, plus de 300 millions de dollars (30 millions de plus en 1998-1999 que l'année précédente, dont 14 millions provenant des casinos du Québec)[7].

Ces organisations couvrent surtout deux générations. La première, qui apparaît au milieu des années 1960, s'apparentait davantage au syndicalisme du cadre de vie. Il s'agissait de regroupements de citoyens qui réclamaient auprès des pouvoirs publics des équipements et services collectifs pour répondre aux besoins des communautés locales. La deuxième génération, qui apparaît au milieu des années 1970, réunit des citoyens et des professionnels qui offrent des services alternatifs à ceux qui sont proposés par le service public.

Le Québec compte en outre un important secteur coopératif dont plusieurs des composantes sont sensibles aux questions sociales soulevées par le chômage, la pauvreté et le déclin des économies locales. Des études révèlent ainsi que plus de 300 caisses populaires locales participent au développement de leur communauté (Malo et Moreau, 1998; Lebossé, 1998), que plus de mille coopératives d'habitation sont inscrites dans l'action communautaire de leur quartier (Bouchard et Chagnon, 1998), plus de 180 coopératives de travailleurs, 392 coopératives de consommateurs, 130 coopératives de producteurs agricoles et 60 coopératives diverses de producteurs contribuent à soutenir leur économie locale et régionale. Ces coopératives procurent de l'emploi à près de 70 000 personnes (MIC, Direction des coopératives, 1998). Dans une société comme le Québec, qui compte un peu plus de trois millions de personnes en emploi, l'économie sociale prend ainsi une certaine importance, puisque l'emploi coopératif et l'emploi associatif cumulés représentent au moins 120 000 emplois.

7. Louise Harel, ministre de l'Emploi et de la Solidarité, colloque national de la FQCCL, novembre 1998.

5.2. Une nouvelle génération d'associations et des coopératives engagées dans la nouvelle économie sociale et le développement local

À partir du milieu des années 1980, une autre génération émerge, cette fois-ci principalement dans le champ de l'insertion et du développement économique communautaire. Les organisations communautaires de cette dernière génération inscrivent plus directement leur action dans le marché du travail (formation à l'emploi, aide à l'emploi, développement d'entreprises, etc.) et de l'économie sociale (production de biens et de services dans une perspective d'utilité sociale). Les principaux réseaux qui se sont formés dans la dernière décennie sont: 1) un réseau de 94 carrefours jeunesse-emploi (CJE) ; 2) quelque 150 organismes communautaires de formation de la main-d'œuvre, dont les deux plus importants réseaux sont celui de l'ASEMO et celui du RQuODE ; 3) le réseau d'une trentaine de corporations de développement communautaire (CDC) ; 4) celui des corporations de développement économique communautaire (15 CDÉC) ; 5) une centaine d'entreprises communautaires ou d'insertion constituées en différents réseaux (32 entreprises au Collectif des entreprises d'insertion, 18 dans le réseau des CFER..) et orientées vers différentes catégories de services (aide domestique, entretien ménager, restauration, recyclage du papier, rénovation de résidences...).

Les générations associatives nées dans les années 1960 et 1970 ont contribué et contribuent encore aujourd'hui comme hier à accréditer des services de proximité, et donc des emplois de proximité. La dernière génération, plus directement engagée dans le DEC et l'économie sociale, contribue pour sa part à faire valoir ces types d'emplois et d'entreprises faiblement organisés jusqu'à récemment et peu attractifs. Elle contribue également à rendre accessible la prise de risque dans le démarrage d'entreprises collectives. En ce sens, un saut qualitatif s'est opéré à travers un engagement social qui trouve son expression dans le militantisme économique, celui de la construction ou de la reconstruction d'économies locales par le DÉC. Avec les organisations syndicales régionales et les municipalités, ces associations (organisations communautaires, groupes de femmes, groupes écologiques, groupes de jeunes) construisent de nouvelles régulations sociales et prennent la place qui hier n'était dévolue qu'au service public des gouvernements centraux (ministères). En effet, des centaines de militants syndicaux sont impliqués dans des structures locales et régionales de développement, telles que les CDÉC, les CLD et les SADC. Et c'est sans compter les sommes importantes engagées dans le développement local et régional à partir de fonds locaux et régionaux de développement que leur centrale syndicale a mis sur pied.

5.3. Économie sociale et mouvements sociaux : une longue histoire de cohabitation

L'économie sociale, historiquement, a évolué dans le sillage du mouvement ouvrier, donnant ainsi naissance à des mutuelles, à des coopératives de travail et de consommation et à des associations ouvrières diverses (Laville, 1999). Cette économie sociale s'est également inscrite dans les orientations de mouvements et de partis politiques de gauche qui ont favorisé le développement des mutuelles en tant que protection sociale complémentaire, en collaboration avec les pouvoirs publics dans la construction d'États-providence (pensons à l'expérience de l'Europe social-démocrate et de certaines provinces du Canada avec le CCF, devenu par la suite le NPD). Dans cette foulée, au Québec, la législation a favorisé ou facilité la création de coopératives agricoles et de coopératives d'épargne et de crédit.

L'économie sociale aujourd'hui évolue dans le sillage du mouvement syndical, mais aussi d'autres mouvements sociaux (mouvement communautaire, mouvement des femmes, mouvement écologique, groupes de jeunes) : reprise d'entreprises, services communautaires de proximité dans les quartiers, coopératives d'aide à domicile, fonds locaux et communautaires de développement, entreprises d'insertion sont les expressions de cette nouvelle économie sociale. L'économie sociale aujourd'hui est encore plus diversifiée et dispose d'une force qui est pour beaucoup liée à celle que les mouvements sociaux peuvent avoir: quelle légitimité accorde-t-on à ces mouvements? Quelle capacité ont-ils de capter les nouvelles générations? Quelle capacité ont-ils de maîtriser les enjeux d'aujourd'hui, notamment le chômage et la précarité? La réponse à ces questions permet en bonne partie de cerner l'importance et la signification de l'économie sociale, bref son avenir dans notre société, l'autre dimension étant la légitimité et l'importance que lui accordent les pouvoirs publics.

Si l'économie sociale a été pendant la période fordiste (1945-1975) un mode de production mineur au sein des sociétés capitalistes, aujourd'hui les problèmes économiques et sociaux, de territoire et d'environnement soulevés par les différents mouvements sociaux tendent à la faire apparaître comme un dispositif social stratégique, non seulement sur le terrain de l'entreprise comme outil économique et de gestion, mais également comme expression et ressource d'une société civile dynamique (Carpi, 1997).

Si l'économie sociale a joué un rôle relativement effacé pendant les « Trente glorieuses », il n'en reste pas moins que chaque mouvement a su générer sa propre économie sociale, y compris pendant cette période.

Ainsi : 1) le syndicalisme a généré des mutuelles (la SSQ), des fonds de développement, des caisses d'économie, des reprises d'entreprises; 2) le mouvement communautaire et le mouvement des femmes ont favorisé la naissance de services communautaires de proximité dans les quartiers (garderies populaires, maisons de la famille, centres communautaires de quartier, centres communautaires de loisirs, habitat social coopératif ou associatif, cuisines collectives, etc.) ; 3) le mouvement écologique est, par exemple, initiateur de coopératives de consommation dans l'alimentation (Fortin, 1985) et d'entreprises de récupération et recyclage. En amont, les mouvements sociaux ont donc été et sont souvent les foyers animateurs de l'économie sociale et, en aval, le recours de celle-ci pour faire avancer une logique transversale qui conjugue l'économique avec le social dans le cadre des négociations de ces organisations et entreprises avec les pouvoirs publics.

Cependant, chaque mouvement social, à sa manière, est tiraillé entre les deux fonctions qui sont les siennes : sa dimension plus « sociale » (de revendication et de contestation du modèle dominant de développement) et sa dimension plus « économique » (de participation à la construction d'un autre modèle de développement). Chaque mouvement doit alors, à un moment ou l'autre, **laisser cette économie sociale fonctionner sur ses propres bases** qui ne sont pas principalement une mobilisation sociale de revendication, mais une mobilisation sociale de construction d'une économie différente dans le cadre général d'une économie de marché. Inversement, l'économie sociale doit aussi s'alimenter en permanence aux mouvements sociaux qui l'entourent, car elle n'est pas qu'un dispositif organisationnel différent (association *et* entreprise) par rapport au dispositif organisationnel des mouvements (associations de mobilisation). Elle participe comme les mouvements, d'une vision - un projet social, pas seulement une activité économique - et d'un mode de fonctionnement - la démocratie sous différentes formes -, mode de fonctionnement qui diffère de l'entreprise privée classique (Develtere, 1998).

CONCLUSION

QUÉBEC 2000
De nouveaux carrefours entre l'économique et le social

1. LES FILIÈRES INSTITUTIONNELLES : MISE EN PERSPECTIVE

Comme on l'a vu, tous les fonds de microfinance et toutes les initiatives d'insertion font appel, à des degrés divers, à des partenaires. De plus, les conseils d'administration - autrement dit les militants et les dirigeants - de ces fonds et ceux des organisations et entreprises d'insertion sont composés de représentants du milieu ou des divers secteurs. Mais l'importance de ces partenaires est plus large que leur seule contribution en ressources humaines ou en financement. Car le partenariat s'inscrit généralement dans le cadre **d'une nouvelle forme de gouvernance** en misant sur la décentralisation et sur la participation des divers acteurs socioéconomiques, soit les syndicats, les entreprises et les associations (groupes de femmes, organisations communautaires, groupes écologiques et groupes de jeunes).

On a aussi vu que le rôle de l'État fédéral, de l'État québécois et même des gouvernements locaux est déterminant dans bien des cas (financement, protocoles d'entente, plan stratégique de développement...). Cependant, cette nouvelle forme de gouvernance n'a pu se mettre en place sans **la forte mobilisation de la société civile québécoise** autour de l'emploi. Dans les deux filières institutionnelles de développement de

l'emploi analysées, l'insertion socioprofessionnelle par des organisations et des entreprises d'économie sociale ainsi que la revitalisation de territoires en déclin par le développement économique communautaire fournissent les bases légitimant le partenariat. Le développement local et l'économie sociale permettent en principe de réunir les préoccupations pour l'emploi et celles de la revitalisation des communautés, de sorte que **les problèmes individuels sont pris en charge dans le cadre d'approches collectives.** De ce point de vue, l'expérience québécoise se démarque nettement de l'expérience américaine, notamment de l'approche d'aide aux plus pauvres *(the poorest).* Cela dit, l'approche québécoise ne constitue pas pour autant une solution sans fragilité. De plus, la conjoncture actuelle en est une de transition où le nouveau cohabite souvent avec l'ancien.

1.1. La configuration générale des filières

L'importance des filières étudiées renvoie principalement au fait qu'elles se structurent par la concertation en mettant à contribution les acteurs de la société civile et le soutien de l'État québécois. Plus qu'un ensemble d'initiatives locales de la société civile, l'émergence de ces deux filières marque **un virage stratégique et collectif,** d'abord opéré au sein des mouvements sociaux, puis qui s'est étendu à la grandeur de la société québécoise sous forme d'orientations partagées par tous les acteurs, notamment à l'occasion des sommets québécois de concertation.

Notre analyse du contexte d'émergence de ces filières a tenté de démontrer que les initiatives locales d'économie sociale et de développement local liées au développement de l'emploi se déploient maintenant à travers tout le Québec selon une **stratégaie** d'intervention nettement **collective et offensive,** à la différence de l'approche **néolibérale et palliative** qui cible presque exclusivement les sans-emploi (chômeurs de longue durée et prestataires de la sécurité du revenu) :

1) La filière du développement local, en décentralisant des outils et des pouvoirs vers les acteurs locaux, notamment avec les SADC et les CLD, et sous la poussée des CDÉC et des CDC, a mis un net accent sur le soutien apporté à des entreprises privées ou collectives susceptibles de redynamiser l'économie locale/régionale ou, en tout état de cause, de s'inscrire dans les priorités locales de développement.

2) La filière de l'économie sociale, dans le contexte où l'impératif social de création d'emplois s'est fait plus urgent, a repris à son compte l'alternative de la nouvelle économie sociale, explorée dans le mouvement associatif, le mouvement des femmes et le mouvement syndical. Ce

faisant, un véritable débat sur l'apport potentiel de ce nouveau tiers secteur d'économie sociale, en termes d'emplois (quantité et qualité) mais aussi de réponse viable à de nouveaux besoins de services ou de produits utiles, a émergé dans l'espace public. Pour cette filière, il existe non seulement des instances locales et régionales (micro/méso) mais également une instance québécoise (macro), le *Chantier de l'économie sociale*, formée principalement d'acteurs de la société civile dans un cadre de travail qui est public.

Il s'agit donc de véritables filières institutionnelles au sens où elles tentent d'opérationnaliser des alternatives de portée générale (à l'échelle du Québec). Ces alternatives reçoivent graduellement un appui de plus en plus large des différents acteurs de la société civile et, simultanément, le soutien de l'État québécois qui les reconnaît, les rend possibles, les appuie financièrement, les intègre dans ses grandes politiques comme nouvelle manière d'intervenir sur l'économique et le social, conjointement avec de nouveaux partenaires sociaux.

Même si les deux filières montrent des pratiques relativement contrastées en ce qui a trait à la recherche combinée de la viabilité économique et de l'utilité sociale[1], elles ne sont pas étanches, comme en témoignent les concertations qui se tissent de plus en plus entre le national et le local. Elles sont également appelées à évoluer beaucoup avec les CLD, qui se situent en quelque sorte au carrefour des deux filières. Celles-ci s'inscrivent donc manifestement dans un nouvel État partenarial qui se met en place au Québec dans le contexte où l'on découvre les avantages de la décentralisation, tout comme ceux de la création d'un tiers secteur d'économie sociale.

2. LES NOUVELLES FILIÈRES ET LE RENOUVELLEMENT DU MODÈLE QUÉBÉCOIS DE DÉVELOPPEMENT

À l'heure d'une recherche des voies pour repenser l'intervention de l'État, la nature distincte de la société québécoise en Amérique du Nord s'affirme notamment sur le plan des dispositifs collectifs de développement économique. Comme un peu partout dans les pays développés, la crise de l'emploi et des formes d'intervention keynésiennes de l'État s'est traduite, sur le plan de la politique économique, par l'essoufflement de politiques industrielles

1. On pense notamment ici aux déboires d'Emploi-Québec et des CLE. Voir à ce propos Bérubé, 2000 et Bellemare, 1999.

plus ou moins affirmées de subventions directes aux entreprises ou encore, sur le plan de la redistribution, par la remise en question des mesures passives d'assistance.

Dans ce contexte, les acteurs sociaux du Québec de la dernière décennie (1990-2000) sont en quelque sorte à réinventer graduellement, en se servant de l'État québécois comme d'un levier, une **nouvelle génération d'organisations et d'institutions** permettant de stimuler la restructuration de l'économie québécoise, dans un sens qui tient davantage compte de **l'intérêt social** général et donc des deux dimensions, sociale et économique, du développement.

Concrètement, comme on l'a vu, **le nouveau dispositif global des fonds de développement** se traduit d'abord par l'offre d'une enveloppe de capital de risque atteignant aujourd'hui les 4 milliards de dollars, ce qui représente une proportion de 50 % de l'enveloppe de capital de risque disponible au Canada (8 milliards). Par ailleurs, une grande partie de ce capital de risque relève du « capital de développement » dans la mesure où il intègre des objectifs sociaux comme la création d'emplois, la formation professionnelle, la participation des travailleurs dans l'entreprise ou la structuration positive de l'environnement d'ancrage des entreprises. Ce capital prouve ainsi qu'on peut faire du développement économique sans négliger pour autant les considérations sociales qu'il comporte.

La vigueur de ce capital de développement à la lisière du marché n'est certes pas étrangère au vide laissé par les grandes institutions d'épargne et de crédit, où le crédit commercial et industriel atteint près de 38 milliards au Québec. Si ce capital de développement québécois se raille une place viable à la lisière du marché, c'est sans aucun doute par l'originalité de son concept, comme la canalisation de l'épargne-retraite et la conjugaison des soutiens financiers et non financiers aux entrepreneurs. C'est aussi parce qu'il se structure à la fois à partir de la société civile et avec le soutien de l'État. Il matérialise ainsi une nouvelle formule de partage collectif des risques. Le principal cas de figure de cette formule est le Fonds de solidarité (FTQ). Ce fonds, avec les trois quarts du capital de risque au Québec, a un rôle structurant sur ce secteur, notamment en affirmant des objectifs sociaux tels que le maintien des emplois, la formation économique des travailleurs et le développement de certains secteurs et des régions.

Par ailleurs, le renouvellement du modèle québécois de développement se traduit aussi par une réorientation d'une partie de la caisse assurantielle de l'État-providence vers des mesures actives d'intégration au marché du travail. Avancé d'abord par l'État fédéral à travers des pro-

grammes comme l'Aide aux travailleurs indépendants (ATI, devenu STA: Soutien aux travailleurs autonomes) et la mise sur pied du réseau régional rural des conseils d'aide au développement des collectivités devenus des SADC en 1995, ce virage s'est bel et bien concrétisé au gouvernement du Québec comme une tendance définitive durant les années 1990. Cela s'est fait :

1. avec la mise sur pied de la Société québécoise de développement de la main-d'œuvre (SQDM, 1993), qui visait à travers une série de cinq grandes mesures actives d'intervention sur le marché du travail à résoudre notamment le chômage structurel par une meilleure formation professionnelle des travailleurs. La Société, qui se déployait à travers un réseau de bureaux régionaux faisant appel à la concertation entre tous les partenaires, a été remplacée, comme on l'a vu, par l'institution des centres locaux d'emploi (CLE) et des centres locaux de développement (CLD) au niveau local ;
2. avec le transfert du *Labour Market Program* du gouvernement fédéral vers le gouvernement du Québec (1999), qui gère dorénavant l'ensemble des interventions publiques sur le marché du travail;
3. avec la très récente mise sur pied du réseau des CLD/CLE (1998) au niveau **infrarégional** des municipalités régionales de comté (MRC) et des régions métropolitaines du Québec.

Le défi de ces réformes est de taille, car il implique un difficile « mariage de cultures » entre le service public traditionnellement centralisé, le monde municipal et les représentants des milieux socioéconomique et communautaire. De ce côté-là, on trouve à la fois des bons coups (l'implantation des CLD semble assez bien réussie dans l'ensemble) et des ratés significatifs (la gestion tutélaire d'Emploi-Québec sur les CLE). Mais il est encore trop tôt pour juger de façon convaincante de la direction effective que ces réformes prendront finalement à la sortie de la période actuelle de transition qui est la leur.

Concrètement, comme on l'a vu, c'est aussi à l'intérieur de cette dernière démarche institutionnelle que se déploie le **nouveau dispositif global de l'insertion par le travail,** avec plus de 400 organisations et entreprises. Celles-ci sont regroupées dans un réseau sectoriel de réseaux, la Coalition des organismes communautaires de développement de la main-d'œuvre (COCDM). Ces organisations et entreprises sont également présentes dans toutes les régions du Québec. Mais ce dispositif est non seulement un dispositif organisé et réseauté au niveau national, ce qui est indispensable

pour éviter l'émiettement du secteur, il est aussi politiquement présent dans toutes les instances publiques afférentes, régionales et nationale (Commission nationale des partenaires du marché du travail et conseils régionaux).

La vitalité de ces organisations et entreprises évoluant tout à la fois au plan local et à l'échelle de tout le Québec en a fait de véritables outils de recomposition du lien social dans des communautés en difficulté. Elles ont démontré qu'on peut faire du développement social par l'économique, qu'on peut mobiliser et générer du capital social, qu'on peut combiner l'esprit d'initiative sur le terrain économique et des finalités sociales. Ce faisant, elles combattent avec une certaine efficacité une culture d'assistance faite d'une relative passivité en instaurant « un jeu à somme positive dans lequel les ressources publiques consacrées aux services sont abondées par des ressources marchandes et volontaires » (Laville *et al.*, 2000, p. 124).

En d'autres termes, la culture de l'initiative issue des mouvements sociaux s'est renouvelée en démontrant les capacités de mobilisation et de proposition des milieux les plus touchés par la crise de l'emploi.

À ces changements il faut ajouter la création, puis l'autonomisation du Chantier de l'économie sociale, qui constitue **une instance de gouvernance** pour l'ensemble des initiatives et organisations engagées dans le développement local et la nouvelle économie sociale. De ce point de vue, la filière du développement local et celle de l'économie sociale relèvent d'instances de gouvernance soutenues par l'État, mais portées par la société civile.

Contrairement à la pensée reçue entourant le modèle québécois issu de la Révolution tranquille et son apport (Paquet, 1999; Piotte, 1998), la société québécoise s'est donc assez clairement engagée sur la voie d'un renouvellement en inventant de **nouveaux carrefours entre l'économique et le social** (Bourque, 2000). Ce renouvellement défie aussi les anciennes limites entre l'État et la société civile. Ainsi, le contexte de la crise de l'emploi, comme celui de la désindustrialisation relative ou celui de la dévitalisation vécue au niveau des économies locales, a occasionné un virage stratégique partant de la confrontation systématique vers la concertation chez les grands acteurs sociaux, au point où il faut maintenant parler de nouveaux acteurs sociaux pour désigner le mouvement communautaire, le mouvement des femmes ou le mouvement syndical, par opposition à la période fordiste précédente.

L'effort à réaliser pour le développement de l'emploi est un objectif partagé au sein de la gauche comme de la droite, bien que des défis importants persistent sur le plan des résultats recherchés, par exemple

quant au statut des emplois du nouveau secteur d'économie sociale (qualité de l'emploi, complémentarité ou non avec les emplois de l'économie publique ou privée, viabilité, etc.). La concertation nationale, devenue quadripartite avec la représentation du secteur associatif au dernier Sommet du Québec sur l'économie et l'emploi (1996), a débouché sur des partenariats concrets.

Dans la mesure où la pertinence de ce virage est considérée comme acquise, l'enjeu de la microfinance et de l'insertion socioprofessionnelle dépasse le seul débat sur les coûts et bénéfices de la dépense publique (et donc l'enjeu de la redistribution ou du développement de mesures plus actives) pour s'inscrire plutôt dans une réflexion d'ensemble sur les modalités et les formes organisationnelles et institutionnelles de ce modèle de développement renouvelé, sur les **nouvelles formes de régulation** qui émergent de la crise du fordisme et du providentialisme.

3. LA DIMENSION CONFLICTUELLE DE L'INSTITUTIONNALISATION DU DÉVELOPPEMENT LOCAL ET DE L'ÉCONOMIE SOCIALE

Comme on l'a vu, cette institutionnalisation du développement local et de l'économie sociale dans le Québec des années 1990-2000 s'est faite avec de la coopération entre tous les acteurs concernés. Mais elle ne s'est pas faite et ne se fera pas non plus dans l'avenir sans conflits. Pourquoi?

Il est difficile dans le contexte actuel de déceler des différences, voire des oppositions entre les acteurs sociaux sur des enjeux comme l'emploi et plus largement sur le développement : tous épousent le même discours de base sur la nécessaire réforme du cadre institutionnel de l'État par la décentralisation, sur l'importance à accorder au local, sur l'opportunité de consolider la société civile, le tout s'inscrivant dans une mondialisation des marchés jugée incontournable. Mais parle-t-on des mêmes choses?

Pour grossir le trait, deux visions et deux façons de faire se partagent le terrain. D'un côté, il y a les acteurs plus directement engagés dans le processus de la mondialisation : de nouvelles couches de cadres et de gestionnaires de grandes entreprises privées et même publiques. De l'autre, de nouveaux acteurs populaires appuyés par des intervenants issus des professions du social qui évoluent à l'intérieur d'instances publiques de caractère social ou socioéconomique (CLD, CRD, CLSC...) et par des intervenants de professions de la gestion qui évoluent à l'intérieur de la PME régionale et des économies locales (SADC, SOLIDES...).

Pour les premiers, la mondialisation est et doit être néolibérale: l'économie nécessite une cure de jouvence par la privatisation des entreprises publiques et la déréglementation car les États freinent, disent-ils, les initiatives entrepreneuriales ; le développement passe par la recomposition de l'appareil productif, mais aussi par la recomposition de l'espace social et la délocalisation des entreprises ; le « local » et la décentralisation n'ont leur pertinence que dans le nouveau rôle fonctionnel qu'ils sont appelés à jouer en soutenant en priorité l'émergence ou la consolidation de pôles performants concurrentiels sur le plan international (Peemans, 1999).

Pour ceux-là, le développement local et l'économie sociale ont leur efficacité surtout pour pallier les problèmes de la fragmentation sociale provoquée par la mondialisation (régions qui perdent, communautés qui s'appauvrissent, segments de la population active précarisés dans leur travail). De même, le renforcement de la société civile, comme direction à prendre, n'est là que pour favoriser l'initiative privée sous toutes ses formes.

Pour les seconds, il existe des contre-tendances qui participent d'une autre mondialisation, contre-tendances parmi lesquelles le développement local et l'économie sociale, de même qu'une société civile en santé, font partie des données cardinales d'un développement plus solidaire (Defourny, Develtere et Fonteneau, 1999; Laville, 1994 et 1999). Bien que certaines communautés et régions se laissent aller dans la passivité, plusieurs s'inscrivent dans une mobilisation active, souvent inédite. Bien que les grands projets réformateurs (la conquête socialiste du pouvoir) ne fassent plus partie de leur imaginaire collectif, l'affirmation identitaire de ces communautés et régions, tant sur le terrain de l'économie que sur celui du social, participe d'une redéfinition du développement par la mise en place de nouvelles institutions, que nous avons identifiées comme étant des filières, qui démontrent la capacité des initiatives locales à influer sur les processus de développement à l'échelle nationale et même internationale (Favreau, 2000). Car la coopération du travail et la coopération sur un même territoire en développement ne viennent pas fournir seulement des emplois pour vivre, mais du travail pour que chacun se réalise. Bref, économie sociale et développement local sont créateurs de nouvelles identités (Defourny, Favreau et Laville, 1998).

Comme l'expriment fort bien Debuyst, Arocena et Peemans dans leurs travaux (dans Debuyst et Del Castillo, 1999), l'économie sociale et le développement local s'inscrivent dans un **rapport de force entre acteurs.** Il ne s'agit pas seulement d'un phénomène économique nouveau, car il y a rapport de force autour de l'occupation de l'espace (les centres-villes par exemple), rapport de force autour de l'utilisation des ressources publiques

pour le développement d'une communauté ou d'une région (tensions au sein des CLD par exemple), etc. Les uns interviennent au nom de la reconstruction du tissu social, au nom de la gestion collective de l'environnement naturel pour un développement durable, au nom du contrôle par les communautés et les régions elles-mêmes de leur développement, bref au nom des droits économiques et sociaux des citoyens. Tandis que les autres interviennent au nom de l'inscription des métropoles dans la mondialisation, au nom de l'insertion des entreprises sur le marché mondial, au nom de l'initiative entrepreneuriale individuelle par opposition aux initiatives locales collectives adossées à des politiques publiques volontaristes. Tel est le contenu sous-jacent de la composante conflictuelle du développement local et de l'économie sociale.

Mais pour trouver des solutions aux tensions générées par ces visions fort différentes, « il s'agit de produire des voies de négociation entre le public et le privé, entre le national et le local... » (Arocena, 1999, p. 55), bref de produire des filières institutionnelles où s'exprimeront ces tensions autour d'enjeux concrets à transformer en projets collectifs.

4. POLITIQUES PUBLIQUES ET INITIATIVES D'ÉCONOMIE SOCIALE : QUELQUES CONSIDÉRATIONS DE CARACTÈRE STRATÉGIQUE

Si l'on résume la situation générale du Québec d'aujourd'hui en matière de pratiques d'économie sociale et de développement local à partir d'expériences issues de la microfinance et de l'insertion par le travail, on peut dans un premier temps faire les constats stratégiques suivants :

1. Nous n'en sommes plus à la phase expérimentale, phase pendant laquelle chaque initiative locale comptait surtout sur les forces de la communauté locale (ou la région) où avaient démarré les projets. Nous sommes plutôt dans une phase d'institutionnalisation (à des degrés divers), c'est-à-dire dans une phase ou: a) des réseaux nationaux (sectoriels et régionaux) se sont constitués et consolidés ; 2) des filières sont nées à la lisière des mouvements sociaux locaux et du service public. Ces deux éléments créent des conditions favorables pour soutenir la viabilité et la croissance des entreprises de la nouvelle économie sociale et la relance de communautés en difficulté.
2. Tous les mouvements sans exception se sont investis dans l'économie sociale et le développement local (femmes, syndical, communautaire, écologique), selon des modalités fort différentes mais sur un terrain commun, la bataille de l'emploi.

3. Les générations plus récentes au sein des mouvements sociaux qui se sont engagées dans des interventions liées au marché du travail étaient mieux préparées à soutenir le développement d'entreprises d'économie sociale.

4. Les entreprises sociales ne sont pas toutes en compétition avec l'État (cas de l'aide domestique, par exemple). Sur certains créneaux c'est davantage avec le marché (récupération et recyclage par exemple). La part de financement public (mission de service public confiée par l'État) sera différente à terme, parce que la capacité d'autogénérer des revenus (solvabilité) est différente.

5. La qualité de l'emploi de la TPE (privée et d'économie sociale) n'est pas mauvaise, y compris pour les femmes qui s'en tirent souvent même mieux dans un secteur de l'économie sociale, comme les garderies, que les hommes dans certains autres secteurs.

6. Les entreprises québécoises de la nouvelle économie sociale disposent aujourd'hui, avec les *efforts* déployés pendant la décennie 1990, de deux atouts majeurs pour démarrer ou se consolider : a) des dispositifs d'accompagnement sur tout le territoire du Québec, à savoir des agences de développement (CDC, CDÉC, SADC, CLD) ; b) des outils de financement présents dans toutes les régions : fonds de développement (SOLIDE, FES des CLD, SADC, fonds des CDÉC, fonds locaux communautaires (CIEL; ACEM...), un certain nombre de caisses populaires engagées à l'égard de ces initiatives et une importante caisse d'économie, la Caisse d'économie des travailleuses et travailleurs (Québec).

7. La viabilité économique des entreprises de la nouvelle économie sociale a été démontrée. En revanche, le faible apport initial en capital a posé et pose encore problème : insuffisance de sources de financement adaptées (les banques par exemple), fiscalité mal adaptée, aides publiques réservées à un certain type d'entreprises et pas à d'autres. D'où l'importance que prennent les fonds de développement ainsi que la politique adoptée par ces fonds (p. ex. la Caisse d'économie de Québec ou les Fonds de solidarité (FTQ) et de la CSN) et la présence d'agences de développement pour fournir de l'accompagnement (conseils financiers et autres).

Cependant, si les filières institutionnelles de l'économie sociale et du développement local nous offrent de meilleures conditions qu'ailleurs aujourd'hui pour faire face aux enjeux de l'emploi et de la revitalisation des

communautés, il n'en demeure pas moins que les nouvelles politiques publiques sur ce terrain ont introduit **de la confusion** dans leur soutien à ces initiatives. Les organisations de défense de droits sociaux, les organisations communautaires offrant des services de proximité et les organisations et entreprises d'économie sociale sont souvent considérées de la même façon et sur le même registre par les pouvoirs publics. Ce qui a des répercussions négatives pour plusieurs de ces associations.

Car, si elles appartiennent toutes au même tronc commun, en étant des composantes de la société civile et en travaillant au renforcement de celle-ci (à côté ou contre le marché et l'État selon les circonstances), elles participent, partiellement du moins, **de logiques différentes, de légitimités différentes.** En dernière instance, le traitement public de ces associations doit tenir compte de ces différences de logiques et de légitimités. Pourquoi?

Les **organisations de défense de droits sociaux** sont des associations dont la **logique première est la mobilisation** pour la **justice sociale** et la reconnaissance des demandes sociales de segments de la population victimes d'exploitation, de discriminations ou d'exclusions diverses. Exemples types des organisations de prestataires de la sécurité du revenu, des groupes de logement, des citoyens aux prises avec des entreprises polluantes dans leur localité, etc. Si leur logique première relève de la justice sociale, alors l'activité économique qu'elles exercent, lorsqu'elles en exercent une, est secondaire (création d'emplois, production d'un service...). Leur légitimité est d'abord et avant tout **sociopolitique.** Les fondements de leur action prennent appui sur l'importance des **contre-pouvoirs** comme assises indispensables à la démocratie. Toute la théorie politique issue de l'ouvrage sur la révolution américaine de Tocqueville (1986), en passant par l'expérience de l'organisation communautaire des 50 dernières années aux États-Unis, au Canada et au Québec (Alinsky, 1976; Muller, 1981; Muller et Kalman, 1977; Quinqueton, 1989; Boyte, 1980 et 1992; Doucet et Favreau, 1991), fournit l'argumentation qui justifie un financement public lié à leur mission sociopolitique et non pas à l'activité économique de service qu'elles peuvent avoir. En ce sens, leur appartenance à l'économie sociale au sens large ne doit pas impliquer l'exigence par les pouvoirs publics d'une imputabilité liée à la solvabilité de l'association.

Les **organisations communautaires de service** (par exemple, dans le domaine de la santé ou des services sociaux, les organismes communautaires en santé mentale, les maisons de la famille, les centres de femmes, les maisons de jeunes, les centres communautaires de loisirs...) ont **une logique première de service à la communauté locale** qu'elles desservent en se voyant confier, la plupart du temps, un financement public pour la

mission de service qu'elles remplissent. Elles évoluent sur le terrain du service d'intérêt général dont le service public de l'État n'a pas le monopole. Le fondement de leur financement public réside très précisément dans **leur mission de service d'utilité sociale reconnu en dernière instance comme service public** et non pas dans la viabilité économique des services produits. C'est à ce titre qu'un financement leur est accordé : elles peuvent mieux que le service public d'État remplir certaines fonctions par leur proximité des usagers, par la construction parallèle de l'offre et de la demande qu'elles rendent possible, par leur pratique de têtes chercheuses décelant plus rapidement que le service public d'État les nouveaux besoins, qu'elles traduisent en demandes sociales. En ce sens, l'appartenance à l'économie sociale au sens large ne doit pas impliquer non plus de la part des pouvoirs publics l'exigence de la solvabilité des services qu'elles fournissent à une communauté donnée.

Dans le premier cas comme dans le second, il s'agit principalement de **l'action communautaire autonome,** du secteur non marchand de l'économie sociale ou, si l'on préfère, des infrastructures sociales, notion avancée avec justesse par le mouvement des femmes au moment de sa mobilisation de 1994-1995.

De leur côté, **les entreprises d'économie sociale** sont d'abord et avant tout des organisations dont la logique première est d'assurer à leurs activités (biens ou services) une viabilité économique. Il s'agit en quelque sorte pour elles **d'être socialement utiles dans la viabilité économique.** Et elles peuvent effectivement l'être par leur fonctionnement démocratique, par leurs objectifs, car la maximisation du profit ne constitue pas leur point d'arrivée ni leur point de départ (les protégeant ainsi des impératifs tyranniques des actionnaires), par le patrimoine durablement collectif qu'elles génèrent (ce qui les met davantage à l'abri des délocalisations). Leurs activités économiques sont primordiales. Échouer comme entreprise viable économiquement, c'est se condamner à perdre son utilité sociale. En ce sens-là, l'entreprise sociale ne peut pas se définir par la résistance politique. C'est une double erreur : sur le plan économique, parce que l'entreprise ne s'occupe alors pas suffisamment de la dynamique entrepreneuriale induite par sa logique ; sur le plan politique, parce que ces entreprises d'économie sociale ne peuvent exercer de suppléance en étant sur la première ligne de la revendication, fonction normalement dévolue aux mouvements sociaux eux-mêmes. Son financement public se justifie par l'utilité sociale de son produit. Mais une partie de ses activités sont des activités de marché qui ont à se financer sur le marché. Le financement public peut alors différer dans son mode d'accès et ses exigences (prêt plutôt que subvention par exemple).

Il s'agit évidemment ici de distinguer entre les logiques particulières et les légitimités spécifiques en sachant par ailleurs qu'un certain nombre d'associations cumulent les missions. Nous voulons ici indiquer qu'en mélangeant les genres on impose à des associations de défense et à des organisations communautaires de service des contraintes de financement public qui n'ont pas leur raison d'être, car leurs activités ne sont généralement pas solvables ou ne le sont que très partiellement, ce qui ne veut pas dire qu'elles soient impertinentes.

Les premières font **du social dans le politique,** l'économique n'étant alors pas une variable à considérer. Mais le point de tension permanent entre ces initiatives et les pouvoirs publics demeurera néanmoins celui-ci jusqu'à quel point une société peut-elle accepter, par son État, de les soutenir financièrement? Le point limite relève de la seule maturité de la démocratie qui accepte d'aller au bout de ses convictions selon lesquelles la démocratie est faite de pouvoirs (les représentants élus périodiquement) mais aussi de contre-pouvoirs (les associations émanant d'une société civile forte).

Les secondes font du **social de service public.** L'économique est une variable seconde, l'utilité sociale - leur variable première - justifiant le financement public. *Le* point de tension réside dans la capacité de l'État et de la société à réagir aux nouvelles demandes sociales par des réponses différenciées et complémentaires : un service public localisé et des services communautaires de proximité.

Finalement, les entreprises d'économie sociale font du **social dans l'économique.** En cela, le financement public concerne moins leur viabilité économique à moyen terme que la part d'utilité sociale qu'elles remplissent. Le point de tension réside dans le fait de savoir si la société préfère l'entreprise d'économie sociale au service public étatique ou à l'entreprise privée dans les divers domaines de la vie en société, par exemple la petite enfance, la récupération et le recyclage, les services funéraires, la gestion intégrée des forêts, l'aide domestique, etc. L'entreprise d'économie sociale n'est pas une panacée, mais bien une stratégie de changement social parmi plusieurs, qui n'enlève rien aux organisations sociopolitiques, ce que la politique actuelle du gouvernement a spontanément (ou volontairement) tendance à faire.

Cela étant dit, comment doit-on considérer globalement les rapports de l'État avec l'économie sociale? La question peut être celle qu'a donnée Clément Guimond, directeur de la Caisse d'économie des travailleuses et travailleurs (Québec), au Colloque du CIRIEC dans le cadre de l'ACFAS,

en mai 2000, en s'appuyant sur l'expérience d'accompagnement et d'appui financier que la Caisse fournit depuis plus de dix ans à quelque 200 entreprises d'économie sociale : 1) l'État par ses programmes constitue un soutien essentiel, comme ce fut le cas pour des coopératives d'habitation, des coopératives de travail et des entreprises sociales à caractère culturel ; 2) la réglementation publique, lorsqu'elle est branchée sur des intérêts collectifs, est fort utile, comme ce fut le cas pour les services ambulanciers dans plusieurs régions. Et M. Guimond de rappeler que les syndicats ont revendiqué et obtenu que l'État normalise et professionnalise ces services, ce qui a permis leur introduction dans l'univers de l'économie sociale et a fait fuir les *«money makers » ;* 3) enfin, la reconnaissance par l'État de l'économie sociale donne droit à des espaces protégés, parce que les entreprises d'économie sociale ont des charges plus lourdes. Il n'y a pas là, a ajouté M. Guimond, concurrence déloyale, mais bien équité, quand il s'agit de services définis comme étant d'intérêt collectif, tels que les services à la petite enfance, la protection de l'environnement, l'aide domestique, la gestion intégrée des forêts.

5. ÉCONOMIE SOCIALE, DÉVELOPPEMENT LOCAL ET ÉCONOMIE PLURIELLE AU QUÉBEC

L'économie sociale et le développement local demeureront-ils une priorité des pouvoirs publics au moment où commence à poindre un retournement de conjoncture caractérisé par une certaine reprise de l'emploi et de l'économie? Si la réponse à cette question demeure pour le moment prématurée[2], il faut néanmoins préciser dès maintenant que l'économie sociale n'est pas seulement créatrice d'emplois: 1) elle est aussi une tête chercheuse pour transformer des besoins collectifs en demandes sociales (Comeau, 1997) ; elle vient également répondre aux préoccupations de segments de la population active qui aspirent à la démocratie dans leur milieu de travail et dans l'économie (Lévesque, 1997) ; 3) elle vient également combler des déficits de citoyenneté « par sa proximité professionnelle ou territoriale, sa coproduction de services par les usagers et les salariés, sa non-lucrativité, ses partenariats horizontaux et verticaux... » (Demoustier,

2. Reprise économique dont plusieurs doutent de sa solidité : parmi les puissances économiques qui réalisent la plus importante part de la production mondiale aujourd'hui, n'a-t-on pas vu le Japon, la Thaïlande et la Corée du Sud en Asie, de même que le Brésil et la Russie, vivre en 1997-1998 une récession économique marquée? L'économie de chaque pays n'a peut-être jamais été aussi imprévisible étant donné l'interdépendance entre les économies qui s'accentue avec la mondialisation.

2000, p. 34) et par son questionnement politique des rapports entre l'économie et la société (Laville, 1994) ; 4) elle favorise finalement l'émergence de réseaux de solidarité internationale (Favreau, 1999).

Plus largement, l'économie sociale et le développement local participent d'une économie qui n'est pas uniquement capitaliste. Variables selon les pays, les forces combinées de l'économie publique et de l'économie sociale peuvent servir de contrepoids à l'économie privée mondialisée qui fait peu de cas des territoires où elle est prend pied. La perspective de l'édification d'une économie plus solidaire, plurielle et donc d'intérêt social général devient alors plausible.

Avec son économie publique, des sociétés d'État et la présence d'institutions publiques locales sur tout le territoire (les CLSC, les CLD, les CLE), avec son économie sociale présente dans la plupart des secteurs et dans toutes les régions du Québec, avec la force de ces mouvements sociaux, dont le mouvement d'affirmation nationale, le Québec est une société qui, sur une trajectoire de longue durée (sur plusieurs décennies), a su très souvent développer une capacité propre de répondre à l'offensive néolibérale.

Ce diagnostic apparaîtra certes trop optimiste à certains. Mais il n'y a pas que sur le plan macrosocial qu'il faut observer si le modèle québécois de développement a su résister au moins en partie à l'offensive néolibérale en accordant une place significative à l'économie publique et à l'économie sociale. Venant compléter l'ouvrage de Bourque centré sur les grandes politiques économiques (2000), le présent ouvrage, tout en rendant compte de ce qui se passe au niveau plus macrosocial, a voulu montrer qu'aux plans micro et méso des « révolutions invisibles » se manifestent dans les communautés locales et les régions, tant en milieu urbain qu'en milieu rural, car un bon nombre d'initiatives nouvelles occupent peu à peu une place de choix en devenant des **lieux de coordination, de solidarité et de concertation,** exerçant de plus **une fonction politique d'interlocuteurs privilégiés auprès des pouvoirs publics** dans la relance de ces territoires.

Des associations et coopératives ont souvent été appelées à innover, à sortir des sentiers battus pour opérer des changements qui participent d'une véritable petite révolution sociale. Révolution tranquille, certes, mais transformation profonde des cultures organisationnelles de nombreux acteurs et naissance de nouveaux micro-rapports de force sur le terrain tout à la fois social et économique.

Une économie plurielle plutôt qu'exclusivement capitaliste, plus visible ici au Québec qu'ailleurs peut-être, se manifeste avec une certaine vigueur. Le soutien critique et éclairé tant des intervenants économiques que des intervenants sociaux à la nouvelle économie sociale et au nouveau développement local peut favoriser l'émergence d'« une économie plus solidaire inspirée par l'intérêt général », pour reprendre l'expression privilégiée par le CIRIEC dans ses récents documents d'orientation et par la revue de cette association, *Économie et Solidarités*, qui participe de cette même perspective. Car cette perspective, de même que les stratégies et les dispositifs qui ont été mis en place en relation avec elle, est liée au renouvellement des réponses aux enjeux de tout modèle de développement aujourd'hui : 1) la redéfinition de la protection sociale ; 2) la maîtrise des marchés dans le contexte mondialisé qui est le nôtre ; 3) la protection de l'environnement ; 4) la gestion de la crise urbaine ; 5) le contrôle du progrès technique.

BIBLIOGRAPHIE

- (1992-1993), « Desjardins : une présence active dans le développement socioéconomique », *Coopératives et Développement*, vol. 24, n°2.

- (1998), *Intégrer les quartiers en difficulté,* OCDE/Développement territorial, Paris, OCDE.

- (1993), *Les Villes-centres des régions métropolitaines du Québec*, octobre, document présenté au ministre Ryan par les maires des six principales villes-centres du Québec.

AGLIETTA, M. et A. BRENDER (1984), *Les métamorphoses de la société salariale,* Paris, Calmann-Lévy

ALINSKY, S.D. (1976), *Manuel de l'animateur social* (trad. de l'américain par Odile Hellier et Jean Gouriou), Paris, Éditions du Seuil, coll. Esprit la cité prochaine.

AMIT, R., J. BRANDER et C. ZOTT (1997), « Le financement de l'entrepreneuriat au Canada par le capital de risque », dans P. Halpern (dir.), *Le financement de la croissance au Canada*, Calgary, University of Calgary Press, p. 261-307.

AMPLEMAN, G. *et al.* (1983), *Pratiques de conscientisation,* Montréal, Nouvelle Optique.

AMPLEMAN, G. *et al.* (1987), *Pratique de conscientisation 2,* Québec, Collectif québécois d'édition populaire.

ANTHONY, D.L. (1997), «Teaching Borrowers to Teach Themselves How Microending Reduces Costs and Risks>>, dans Paul Halpern (dir.), *Le financement de la croissance au Canada,* Calgary, University of Calgary Press, p. 261-307.

AROCENA, J. (1999), « Les approches latino-américaines du développement local » dans F. Debuyst et I. Yepez del Castello (dir.). *Amérique latine. Espaces de pouvoir et d'identités collectives,* Paris, L'Harmattan, p. 39-64.

ASSEMBLÉE NATIONALE (1998), « Loi sur le ministère des Régions », *Gazette officielle du Québec,* 130e année, n° 3 (21 janvier), p. 251267.

ASSOCIATION OF CANADIAN VENTURE CAPITAL COMPANIES (CVCA) (Association canadienne du capital de risque) (ACCR) (1999), *1999 Annual Statistical Review,* Toronto.

ASSOGBA, Y. (1988), « Stratégie de mise sur pied d'un centre communautaire pour jeunes sans emploi dans l'Outaouais », *Revue canadienne de service social,* vol. 5, Ottawa.

ASSOGBA, Y. (1992), « Raccrocher l'autre jeunesse : une expérience communautaire de raccrochage scolaire dans l'Outaouais », *Apprentissage et Socialisation,* vol. 15, n° l, printemps, p. 39-48.

ASSOGBA, Y. (2000), *Insertion des jeunes, organisation communautaire et société L'expérience fondatrice des Carrefours jeunesse-emploi,* Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, coll. Pratiques et politiques sociales.

ASSOGBA, Y. et D. TURCOTTE (1995), *Insertion de l «autre jeunesse » dans l'Outaouais : le cas du Carrefour jeunesse-emploi,* Hull, Rapport de recherche Université du Québec à Hull/Université Laval/CJE.

AUBRY, F. et J. CHAREST (1995), *Développer l'économie solidaire. Éléments d'orientation,* Montréal, CSN.

AUDET, C. (1995), *Vers un nouveau parcours deformation professionnelle au secondaire: contexte et enjeux,* Sainte-Foy, Conseil supérieur de l'éducation.

AUTES, M. (1992), *Travail social et pauvreté,* Paris, Syros/Alternatives.

AZNAR, G., A. CAILLÉ, J.-L. LAVILLE, J. ROBIN et R. SUE (1997), *Vers une économie plurielle, Paris, Syros.*

BARBÈS, F. (1999), « Comment naissent les entreprises... et les emplois », *L'Actualité: économie et finance* (15 juin), p. 4-6.

BARNES, C. (1996), «Assets and the impact of microenterprise finance programs », *Management Systems Internatoonal,* AIMS, juin, 45 p.

BEAUDOIN, L. et L. FAVREAU (1998), *Les fonds locaux et régionaux de développement: l'itinéraire de la SADC de Papineau,* Hull, Chaire de recherche en développement communautaire, Série Pratiques économiques et sociales n° 2, Université de Québec à Hull.

BEAUDOIN, L. et L. FAVREAU (2000), *Une entreprise d'insertion dans le domaine de l'environnement: l'expérience de l'Atelier du Chômeur du Bas-Richelieu inc.*, Hull, Chaire de recherche en développement communautaire, Série Pratiques économiques et sociales n° 14, Université de Québec à Hull.

BEAUDOIN, L. (1999), *Les pratiques d'insertion au Québec. Le processus d'institutionnalisation vu à partir de la monographie du Carrefour jeunesse-emploi de l'Outaouais,* Hull, Chaire de recherche en développement communautaire, coll. Mémoires de maîtrise n° 1.

BEAULIEU, L. (1996), « Fondaction CSN », dans *L'Action Nationale*, vol. LXXVI, n° 8, p. 74-78.

BÉLANGER, J.-P. (1995), « Les organismes communautaires du réseau: un secteur de l'économie sociale à consolider et à développer », Document de travail, ministère de la Santé et des Services sociaux du Québec.

BÉLANGER, P.R et B. LÉVESQUE (1988), « Une forme mouvementée de gestion du social : les CLSC », *Revue internationale d'action communautaire*, vol. 19, n° 59, p. 49-64.

BÉLANGER, P.R et B. LÉVESQUE (1992), « Le mouvement populaire et communautaire : de la revendication au partenariat », dans G. Daigle et G. Rocher (dir.), *Le Québec enjeu. Comprendre les grands défis*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal, p. 713-747.

BÉLANGER, P.R et B. LÉVESQUE (1995), « La modernité par les particularismes. Le modèle québécois de développement économique », dans J.-P. Dupuis (dir.), *Le modèle québécois de développement économique*, Québec, Presses Interuniversitaires, p. 115-131.

BÉLANGER, P.R, M. GRANT et B. LÉVESQUE (dir.) (1994), *Modernisation sociale des entreprises*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal.

BÉLANGER, Y et P. FOURNIER (1987), *L 'entreprise québécoise. Développement historique et dynamique contemporain*, Lasalle, Hurtubise HMH.

BELLEMARE, D. (1999), *« Main-d'œuvre: Québec a-t-il une vision claire? »*, *La Presse*, 11 décembre, p. B3.

BELLEMARE, D. (1999), *«Emploi-Québec : la formation continue doit être prioritaire »*, *La Presse*, 14 décembre, p. B3.

BELLEVILLE, P. (1987), « Un ensemble coopératif qui a passé le cap de la crise : Mondragon », *Économie et humanisme*, n° 296, juillet-août.

BENKO, G. (1995), « Les théories du développement local », *Sciences humaines*, Hors-Série n° 8, p. 36-40.

BENKO, G. (2000), « Le développement régional au miroir de la crise des régions d'ancienne tradition industrielle. L'exemple du nord de la France », dans G. Benko et A. Lipietz (dir.), *La Richesse des régions La nouvelle géographie socioéconomique*, Paris, Presses universitaires de France, p. 451-478.

BERTHELOT, M. (1996), *Les États généraux sur l'éducation 1995-1996 Exposé de la situation*, Québec, ministère de l'Éducation.

BÉRUBÉ, C. (2000), « La situation à Emploi-Québec : passage critique ou crise occultée », dans Institut canadien d'éducation aux adultes (ICÉA) (dir.), *Bulletin de liaison*, vol. 21, n° 3, printemps, p. 1-3.

BHÉRER, J. (1995), *Étude exploratoire du processus transitionnel des travailleurs lors du passage d'une entreprise privée à une entreprise collective*, Essai pour l'obtention du grade de maître ès arts, Faculté des sciences de l'éducation, Université Laval.

BIDET, É. (1997), *L économie sociale*, Paris, Le Monde Éditions.

BIDET, É. (1999), « Économie sociale », Encyclopédie des sciences sociales *Universalis*, Paris.

BIDET, É. (2000), « Économie sociale : éclairage sur un concept méconnu », *Économie et Solidarités*, vol. 31, n° 2.

BOIVIN, L. et M. FORTIER (dir.) (1998), *L Économie sociale: l'avenir d'une illusion*, Montréal, Fides.

BONNIER, Y. (1997), *Subventions et autres aides pour la PME*, Montréal, Groupe Entreprendre inc.

BORDELEAU, D. (1997), « Entre l'exclusion et l'insertion : les entreprises d'insertion au Québec », *Économie et Solidarités*, vol. 28, n° 2, p. 75-93.

BORZAGA, C. (1998), «Italie. L'impressionnant développement des coopératives sociales », dans J. Defourny, L. Favreau et J.-L. Laville, *Insertion et nouvelle économie sociale. Un bilan international*, *Paris*, Desclée de Brouwer, p. 99-126.

BOUCHARD, C. *et al.* (1991), *Un Québec fou de ses enfants*, Rapport du groupe de travail pour les jeunes, Québec, ministère de la Santé et des Services sociaux du Québec.

BOUCHARD, C., V. LABRIE et A. NOËL (1996), *Chacun sa part*, Montréal, Comité externe de réforme de la sécurité du revenu (Québec).

BOUCHARD, M. et L. CHAGNON (1998), « Le développement des communautés locales à la croisée des partenariats », *Économie et Humanisme*, n° 346, p. 18-24.

BOUCHER, J. (1992), « Les syndicats : de la lutte pour la reconnaissance à la concertation conflictuelle », dans G. Daigle et G. Rocher (dir.), *Le Québec enjeu. Comprendre les grands défis*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal, p. 713-748.

BOUCHER, J. et L. FAVREAU (1994), « L'évolution du discours de la CSN sur les stratégies syndicales », dans P.R. Bélanger, M. Grant et B. Lévesque (1994), *La modernisation sociale des entreprises*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal, coll. Politique et Économie, p. 259-278.

BOUCHER, J., P. BÉLANGER et B. LÉVESQUE *(1994)*, « L'économie solidaire au Québec: la question du modèle de développement », dans J.-L. Laville, *L'économie solidaire, une perspective internationale*, Paris, Desclée de Brouwer, p. 141-175.

BOUCHER, P.-A et J.-L. MARTEL (1982), *Tricofil tel que vécu!*, Montréal, Éditions CIRIEC.

BOURDIEU, P. (1994), *Raisons pratiques*, Paris, Seuil.

BOURQUE, G.L. (2000), *Le modèle québécois de développement*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, coll. Pratiques et politiques sociales.

BOYTE, Harry C. (1980), *The Backyard Revolution (Understanding the New Citizen Movement)*, Philadelphie, Temple University Press.

BOYTE, H.C. (1992), « Organisation communautaire et démocratie politique aux États-Unis: l'enjeu de la citoyenneté », Entrevue accordée à Louis Favreau, *Nouvelles pratiques sociales*, vol. 5, n° 2, automne, p. 9-18.

BRIDAULT, A. (1985-1986), «Visa le noir tua le blanc? L'État et l'avenir des coopératives de travail », *Coopératives et Développement*, vol. 17, n° 2, p. 45-58.

BRUNEAU, P. *et al.* (1993), *Développement régional: problématique et programmation du GRIDEQ*, Rimouski, Groupe de recherche interdisciplinaire sur le développement régional de l'Est du Québec.

BUREAU INTERNATIONAL DU TRAVAIL (1998), *Rapport sur l'emploi dans le monde*, Genève, Bureau international du travail.

CAISSE D'ÉCONOMIE DES TRAVAILLEUSES ET TRAVAILLEURS (CSN) (1997), Rapport annuel de la Caisse d'économie des travailleuses et travailleurs du Québec.

CARPI, T. (1997), « The Prospects for the Social Economy in a Changing *World)), Annals of Public and Cooperative Economics*, Orford, Blackwell Publishers, vol. 68, n° 2, p. 247-279.

CASTEL, R (1995), *Les métamorphoses de la question sociale*, Paris, Fayard.

CASTELL, M. (1983), *The City and the Grassroots: A Cross-cultural Theory of Urban Social Movements*, Berkeley, University of California Press.

CAW TCA (1999), *Labour-Sponsored Funds: Examining the Evidence*, Canadian Automobile Workers' Research Departement.

CENTRE LOCAL DE DÉVELOPPEMENT (CLD) de Montréal (1999), *Rapport d'activités, 1998-1999*, ministère des Affaires municipales et de la Métropole.

CHANTIER DE L'ÉCONOMIE SOCIALE (1996), *Osons la solidarité! Rapport du groupe de travail sur l'économie sociale*, Sommet sur l'économie et l'emploi, Montréal, octobre.

CHAREST, Julie (1998), *Monographie de l'organisme Aide Communautaire Limoilou*, Montréal, Cahiers du CRISES.

CHEN, MA (1997), *A guide for assessing the impact of microenterprise services at the individual level*, Harvard Institute for International Development, Harvard University, AIMS, novembre, 45 p.

CISNEROS, M. et L. FAVREAU (2000), *De la Puce communautaire à la Ressource informatique: une initiative d'économie sociale dans le champ des nouvelles technologies*, Chaire de recherche en développement communautaire, Hull, Université du Québec à Hull.

COMEAU, Y. (1991), « Les coops ambulancières au Québec », *Possibles*, vol. 15, n° 3, p. 93-100.

COMEAU, Y. (1995), « Les attitudes des membres à l'égard des associations et des coopératives », *Service social*, vol. 44, n° 1, p. 95-114.

COMEAU, Y. (dir.) (1997), « L'insertion par l'économique », revue *Économie et Solidarités*, vol. 28, n° 2.

COMEAU, Y. (1998), *Monographie et évaluation du Carrefour de relance de l'économie et de l'emploi du centre de Québec* (CRÉECQ), Cahiers du CRISES, n° ES-9802.

COMEAU, Y. (1999), *« Le Fonds de solidarité des groupes populaires de Québec »*, Cahiers du CRISES, n° ES-0012.

COMEAU, Y. (2000), « Apports et limites de l'éducation à l'économie sociale », *Cahiers de recherche en éducation*, vol. 5, n° 3.

COMEAU, Y., A. BEAUDOIN, J. CHARTRAND-BEAUREGARD, M.-E. HARVEY, D. MALTAIS, C. SAINT-HILAIRE, P. SIMARD et D. TURCOTTE (2001), *L'économie sociale et le Plan d'action du Sommet sur l'économie et l'emploi*, Québec, Université Laval/ÉNAP.

COMEAU, Y. et B. LÉVESQUE (1993), «Workers' Financial Participation in the Property of Enterprises in Quebec », dans *Economics and Industrial Democracy*, vol. 14, n° 2, p. 233-250.

COMEAU, Y., R. BOURQUE et Y. VAILLANCOURT (1995), *Auxi-plus: monographie de l'Agence coopérative des auxiliaires familiales de Montréal*, Chaire de coopération Guy-Berner de l'Université du Québec à Montréal.

COMITÉ NATIONAL DES ENTREPRISES D'INSERTION (1994), *Les entreprises d'insertion, leurs savoir-faire, leur métier*, Paris, CNEI.

COMITÉ SECTORIEL DE MAIN-D'ŒUVRE DE L'ÉCONOMIE SOCIALE ET DE L'ACTION COMMUNAUTAIRE (1998) (juin), *Rapport annuel 1997-1998. Plan de travail 1998-1999.*

COMITÉ SECTORIEL DE MAIN-D'ŒUVRE DE L'ÉCONOMIE SOCIALE ET DE L'ACTION COMMUNAUTAIRE EN COLLABORATION AVEC LE CHANTIER DE L'ÉCONOMIE SOCIALE (1998) (septembre), *Répertoire des groupes locaux de ressources techniques en Économie sociale au Québec.*

CORNFORTH, C., A. THOMAS, J. LEWIS et R SPEAR (1988), *Developing Successful Worker Co-operatives*, London, Sage Publications.

CORNFORTH, C. et A. THOMAS (1990), « Cooperative Development: Barriers, Support Structures and Cultural Factors », *Economic and Industrial Democracy*, vol. 11, p. 451-461.

CONSEIL DE LA SANTÉ ET DU BIEN-ÊTRE (1996), *L'harmonisation des politiques de lutte contre l'exclusion*, Québec, Gouvernement du Québec.

CONSEIL DES AFFAIRES SOCIALES (1989), *Deux Québec dans un*, Rapport sur le développement social et démographique, Boucherville, Gaétan Morin Éditeur.

CONSEIL DES AFFAIRES SOCIALES (1991), *Agir ensemble*, Rapport sur le développement, Boucherville, Gaétan Morin Éditeur.

CONSEIL DES AFFAIRES SOCIALES (1992), *Le Québec solidaire*, Rapport sur le développement, Boucherville, Gaétan Morin Éditeur et Québec, Publications du Québec.

CONSEIL ÉCONOMIQUE DU CANADA (1990), *La relance locale. Pour une approche communautaire du développement économique*, Un rapport de synthèse du Conseil économique du Canada, Ottawa, ministère des Approvisionnements et Services Canada.

CÔTÉ, S. (1999), « Délestage tapageur ou décentralisation tranquille », dans *Québec 1999*, Montréal, Fides/Le Devoir, p. 341-350.

CÔTÉ, S. et B. LÉVESQUE (1982), « L'envers de la médaille : le sous-développement régional », *Interventions économiques pour une alternative sociale*, Laval, Québec, Éditions coopératives Albert Saint-Martin, n° 8, printemps, p. 55 *à* 78.

CÔTÉ, S., J.-L. KLEIN et M.-U. PROULX (1995), *Et les régions qui perdent... ?*, Rimouski, Université du Québec à Rimouski, GRIDEQ, GRIR, Département de géographie de l'Université du Québec à Montréal.

COURCHESNE, R (1996), « La présence syndicale au Québec», *Le marché du travail*, vol. 17, nos 1-2.

CRÉECQ (1993), *Stratégie d'intervention pour le développement économique communautaire des quartiers centraux de Québec*, Québec.

CSN (1992), *Bâtir le Québec des régions*, Montréal, Conseil confédéral de la CSN.

CSN (1996), *Nos outils collectifs*, Montréal, CSN (Service de l'information de la CSN).

D'AMOURS, M. (1996), *Le rapport des entreprises au territoire: le cas du RESO et de quatre entreprises du Sud-Ouest de Montréal*, Montréal, Mémoire de maîtrise (Département de sociologie, Université du Québec *à* Montréal)

DEBUYST, F. et I.Y. DEL CASTILLO (dir.) (1998), *Amérique latine. Espaces de pouvoir et identités collectives*, Montréal/Paris, L'Harmattan.

DEFOURNY, J. (1990), *Démocratie coopérative et efficacité économique*, Bruxelles, De Boeck Wesmael.

DEFOURNY, J. (1994), *Développer l'entreprise sociale*, Belgique, Fondation du roi Baudouin.

DEFOURNY, J. et J.L. MONZON CAMPOS (1992), *Économie sociale, entre économie capitaliste et économie publique/The Third Sector, Cooperative, Mutual and Nonprofit Organizations*, Belgique, De Boeck Université, CIRIEC.

DEFOURNY, J., L. FAVREAU et J-L. LAVILLE (1998), *Insertion et nouvelle économie sociale: un bilan international* Paris, Desclée de Brouwer.

DEFOURNY, J., R DEVELTERE et B. FONTENEAU (dir.) (1999), *L'économie sociale au Nord et au Sud*, Paris, De Boeck.

DEMOUSTIER, D. (1995), «L'économie sociale toujours à réinventer », *Alternatives économiques*, avril, p. 52-55.

DEMOUSTIER, D. (2000), *«* L'économie sociale et les transformations de l'emploi », *RECMA*, n° 274, p. 42-51.

DEMOUSTIER, D. et A. GRANGE (1993), *«* Dynamiques associatives dans quelques régions d'Europe : amorce d'une comparaison », *RECMA*, n° 48, Paris, p. 107-114.

DESCHÊNES, M.-A. et G. Roy (1994), *Le JAL, trajectoire d'une expérience de développement local* Rimouski, GRIDEQ, Université du Québec à Rimouski.

DEVELTERE, P. (1998), *Économie sociale et développement: les coopératives, mutuelles et associations dans les pays en développement*, Paris, De Boeck, coll. Ouvertures économiques.

DIABY, F. et N. THIVIERGE (1999), « Ficelles : une expérience d'économie sociale mise en œuvre par un collectif de femmes », *Économie et Solidarités*, vol. 30, n° 1, p. 142-159.

DIAZ, H. (1994), *«* L'innovation sociale, une intruse structurelle », *Économie et Humanisme*, n° 328, mars, p. 20-26.

DOMMERGUES, P. (dir.) (1988), *La société de partenariat (économie-territoire et revitalisation régionale aux États-Unis et en France)*, Paris, Afnor-Anthropos.

DONZELOT, J. et J. ROMAN (1998), *«.À* quoi sert le travail social? », »*Esprit*, mars-avril, Dossier thématique, p. 7-267.

DOUCET, L. et L. FAVREAU (1991), *Théorie et pratiques en organisation communautaire*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, coll. Pratiques et politiques sociales.

DROLET, M. et R MORISSETTE (1998), *Données récentes canadiennes sur la qualité des emplois selon la taille des entreprises,* Document de recherche, Division de l'analyse des entreprises et du marché du travail, Statistique Canada.

DUBET, F. et D. LAPEYRONNIE (1992), *Les quartiers d'exil* Paris, Seuil, coll. L'épreuve des faits.

DUMONT, F. (1994), «Approche des problèmes sociaux», dans F. Dumont, J. Langlois et Y. Martin, *Traité des problèmes sociaux,* Québec, Institut québécois de recherche sur la culture, p. 1-22.

DUPUIS, J.-P. (1995), *Le modèle québécois de développement économique,* Québec, Presses Interuniversitaires.

DURAND S., R BENOÎT et D. MARTEL (1998), *Phases de prédémarrage et de démarrage: un modèle de démarcation.* Cahiers de recherche CRISES et DSEA-Université du Québec à Chicoutimi.

ECONOMICS INSTITUTE (1998), *Microbanking Bulletin,* Boulder, Colorado, n° 2, juillet.

ECONOV (1993), *L'approche de développement économique communautaire et sa situation au Québec,* Montréal, Bureau fédéral de développement régional (Québec), juillet.

EME, B. (1990), « Développement local et pratiques d'insertion », *Économie et Humanisme,* n° 315, p. 28-37.

EME, B. (1998), « Participation sociale et formes plurielles d'insertion », dans J. Defourny, L. Favreau et J.-L. Laville (dir.), *Insertion et nouvelle économie sociale. Un bilan international*$_s$ Paris, Desclée de Brouwer, p. 293-320.

EME, B. et J.-L. LAVILLE (1994), *Cohésion sociale et emploi,* Paris, Desclée de Brouwer, coll. Sociologie économique.

FALL, Salam A. (2000), « La société civile en Afrique de l'Ouest : configurations et défis », *Économie et Solidarités,* vol. 31, n° 2.

FAVREAU, L. (1989), *Mouvement populaire et intervention communautaire: continuités et ruptures,* Montréal, Éditions du Fleuve/CFP.

FAVREAU, L. (1993), « Solidarités et territoires, le développement économique communautaire en Amérique du Nord », *Travail,* n° 29, été-automne, Paris, p. 131-114.

FAVREAU L. (1994a), « L'économie solidaire à l'américaine : le développement économique communautaire », dans J.-L. Laville (dir.), *L économie solidaire, une perspective internationale,* Paris, Desclée de Brouwer, p. 93-135.

FAVREAU, L. (1994b), « Mouvement associatif et ONG à l'heure des partenariats », *Coopératives et développement,* vol. 25, n° 2, p. 7-26.

FAVREAU, L. (1994c), « L'approche de développement économique communautaire au Québec et aux États-Unis », *RECMA,* n^{os} 253-254 (51-52), Paris, p. 166-175.

FAVREAU, L. (dir.) (1995), « Quartiers en crise : revitalisation et développement local en milieu urbain », numéro thématique de la revue *Coopératives et Développement,* vol. 26, n$^{\circ}$ 2, p. 1-11.

FAVREAU, L. (2000), « Le travail social au Québec (1960-2000) : 40 ans de transformation d'une profession », *Nouvelles pratiques sociales,* vol. 13, n° 1, juin, p. 27-47.

FAVREAU, L. et B. LÉVESQUE (1996), *Développement économique communautaire, économie sociale et intervention,* Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, coll. Pratiques et politiques sociales.

FAVREAU, L. et J.-L. KLEIN (dir.) (1995), « Régions : le travail social à l'épreuve du territoire et du développement local», numéro thématique de *Nouvelles Pratiques sociales,* vol. 8, n° 1.

FAVREAU, L. et L. FRÉCHETTE (1995), *Pauvreté urbaine et exclusion sociale: pistes de renouvellement du travail social auprès des personnes et des communautés en difficulté,* Cahier du GÉRIS, Hull, Université du Québec à Hull.

FAVREAU, L. et Y. HURTUBISE (1993), *CL. S. CC et communautés locales: la contribution de l'organisation communautaire,* Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, coll. Pratiques et politiques sociales.

FONDS DE LUTTE CONTRE LA PAUVRETÉ PAR LA RÉINSERTION AU TRAVAIL (1999), *Rapport d'activités (juin 1997 à mars 1999).*

FONTAN, J.-M. (1990), « Les corporations de développement économique communautaire : une des avenues du mouvement social dans l'économique », *Coopératives et Développement,* vol. 21, n$^{\circ}$ 2, p. 5 1-68.

FONTAN, J.-M. (1992), « La démocratie économique communautaire», *Possibles,* vol. 16, n° 1, hiver, p. 53-64.

FONTAN, J.-M. et E. SHRAGGE (1996), *Le parcours d'insertion: un outil transversal d'intervention,* Communication présentée au Colloque « La jeunesse : bâtir des solidarités pour vaincre l'exclusion » dans le cadre du 64^{e} congrès de l'ACFAS tenu à Montréal à l'Université McGill.

FORTIN, A. (1985), *Le Rézo : essai sur les coopératives d'alimentation saine au Québec*, Québec, Institut québécois de recherche sur la culture, coll. Documents de recherche.

FORTIN, B. (1996), *L'économie souterraine au Québec: mythe et réalité*, Sainte-Foy, Presses de l'Université Laval.

FORUM POUR L'EMPLOI (1990), *Les Actes du Forum pour l'emploi*, Montréal.

FOUCAULD, J.-B. et D. PIVETEAU (1995), *Une société en quête de sens*, Paris, Éditions Odile Jacob.

FOURNIER, L. (1991), *Solidarité inc., un nouveau syndicalisme créateur d'emplois*, Montréal, Québec/Amérique.

FOURNIER, P. (1985), *La concertation au Québec. Étude de cas et perspectives*, Québec, Gouvernement du Québec.

FPH (1992), *Les organisations non gouvernementales et le changement social: la relation micro-macro*, Fondation pour le progrès de l'homme, Document de travail n° 18, Paris/Lausanne.

FPH (1995), *Il n y a pas de lumière à tous les étages.*. (les trois niveaux de l'analyse de F. Braudel vus par F.-X. Verschave), Fondation pour le progrès de l'homme, Document de travail n° 70, Paris/Lausanne.

FRÉCHETTE, L. (2000), *Entraide et services de proximité; l'expérience des cuisines collectives*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec.

FRÉCHETTE, L. (dir.) (1996), « La prévention sociale », numéro thématique, *Nouvelles pratiques sociales*, vol. 9, n° 2, automne.

FRÉCHETTE, L. (1998), « Les cuisines collectives du Pérou: 20 ans d'entraide et de développement solidaire », *Économie et Solidarités*, vol. 29, n° 2, p. 124-138.

FRÉMONT, A. (1999), *La région, espace vécu*, Paris, Flammarion, coll. Champs.

GAGNON, C. et J.-L. KLEIN (1991), « Le partenariat dans le développement local : tendances actuelles et perspectives de changement social », *Cahiers de géographie du Québec*, vol. 35, n° 95, septembre, p. 239-255.

GAGNON, M. J. (1994), *Le syndicalisme: état des lieux et enjeux*, Québec, Institut québécois de recherche sur la culture.

GAILE, G. L. et J. FOSTER (1996), « Review of methodological approaches to the study of the impact of microenterprise credit pro$_g$rams>>, *Management Systems International*, AIMS, juin.

GAULEJAC, V. de (1989), « Honte et pauvreté », *Santé mentale au Québec*. vol. 15, n° 2, p. 128-137.

GAULEJAC, V. de (1996), *Les sources de la honte*, Paris, Desclée de Brouwer, coll. Sociologie clinique.

GAULEJAC, V. de, I. TABOADA LEONETTI, F. BLONDEL et D-M. BOULLIER (1994), *La lutte des places: insertion et désinsertion*, Paris, Desclée de Brouwer.

GIGUÈRE, N. (1998), *Les effets de la formation de base sur l'insertion socio-professionnelle des personnes peu scolarisées*, Mémoire en sciences de l'orientation présenté à la Faculté des études supérieures, Université Laval.

GILOTH, R.P. *et al.* (1998), *jobs & Economic Development. Strategies and practices*, Sage Publications.

GIRARD, C. (1989), « Le mouvement action-chômage de Montréal 20 ans de pratique sociale », *Nouvelles pratiques sociales*, vol. 2, n° 2, p. 37-48.

GODBOUT, C. et H. MASSÉ (1996), « C'est ensemble que nous allons gagner la bataille de l'emploi », *Le Devoir*, 12 et 13 octobre, p. A13.

GOSSELIN, É. (1999), *La nature, la direction et l'intensité de la relation unissant la satisfaction au travail et la satisfaction hors travail: une analyse psycho-temporelle*, École des relations industrielles, Université de Montréal, Thèse de doctorat (en cours).

GOULET, Manon (1999), *La SOLIDE de la MRC Beauharnois-Salaberry, partenaire d'un nouveau contrat social*, Montréal, Cahiers du CRISES.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC (1991), *Développer les régions du Québec*, Québec.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC (1998), *Plan d'action gouvernemental 1998-2001*. Québec, ministère des Relations avec les citoyens et de l'Immigration.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC (1999), *Fonds de lutte contre la pauvreté par la réinsertion au travail, Rapport annuel juin 1997 à mars 1999*, Sainte-Foy, Les Publications du Québec.

GRANT, M. et J. LEBEAU (1994), « La FTQ et les nouvelles stratégies de gestion des ressources humaines», dans P.R Bélanger, M. Grant et B. Lévesque (dir.), *La modernisation sociale des entreprises*, Montréal, Les Presses de l'Université de Montréal, p. 279-316.

GRANT, M., P.R BÉLANGER *et* B. LÉVESQUE (dir.) (1997), *Nouvelles formes d'organisation du travail, Montréal et Paris, L'Harmattan.*

GREENBERG, E.S. (1980), « Participation in Industrial Decision-Making and Work Satisfaction : the Case of the Producer Cooperatives », *Social Science Quarterly,* vol. 60, p. 551-559.

GREFFE, X. (1992), *Sociétés postindustrielles et redéveloppement,* Paris, Hachette, coll. Intervention Pluriel.

GUAY, J. (1984), *Introduction à la psychologie communautaire,* Chicoutimi, Gaëtan Morin Éditeur.

GUIMOND, C. (1999), « L'économie sociale, ça marche », *Économie et Solidarités,* vol. 30, n° 1, p. 26-28.

HARRISSON, D. et N. LAPLANTE (1996), « TMQ, Trade Unions And Cooperation : Case Studies in Quebec Manufacturing Plants», *Economic and Industrial Democracy,* vol. 17, no 1, p. 99-129.

HAUDEVILLE, B., (1993), « Logique économique et logique sociale : la double rationalité de l'entreprise informelle et ses implications en matière de financement », *Revue internationale PME,* vol. 5, nos 3-4, p. 13-47.

HOGGART, R (1970), *La culture du pauvre, étude sur le style de vie des classes populaires en Angleterre,* Paris, Minuit.

ICÉA (1994), *État de la situation et nouveaux s, Document de consultation,* Montréal, Institut canadien d'éducation des adultes, mai.

ION, J. (1990), *Le travail social à l'épreuve du territoire,* Toulouse, Éditions Privat, coll. Pratiques sociales.

JACQUIER, C. (1991), *Voyage dans dix quartiers européens en crise,* Paris, L'Harmattan.

JACQUIER, C. (1993), *Les quartiers américains, rêve et cauchemar (le développement communautaire et la revitalisation des quartiers aux États-Unis),* Paris, L'Harmattan.

KNIGHT, M.R (1994), « A Longitudinal study of criteria used by venture capitalists in Canada », dans *journal of Small Business and Entrepreneuriat,* vol. III, avril-juin, 1994.

LACHAPELLE, R. (1995a), « Syndicats, organismes communautaires et développement économique : l'expérience soreloise », *Coopératives et Développement,* vol. 26, n° 2, p. 41-60.

LACHAPELLE, R. (1995b), « Les CADC comme espace d'économie sociale », *Nouvelles pratiques sociales,* vol. 8, n° 1, p. 81-95.

LACHMANN, J. (1992), *Le Seed Capital: Une nouvelle forme de capital-risque*, Paris, Economics

LAMONDE, P., Y. MARTINEAU et D. Ai LEN (1994), *Impact économique et fiscal des investissements du Fonds de solidarité (FTQ), 1984-1993*, Montréal, INRS-urbanisation.

LAFRANCE, L.Y. (1998), *Building social capital from the center: a village-level investigation of the Bangladesh's Grameen Bank*, Document n° 98-4, Center for Social Development, Washington University in St. Louis.

LAROCQUE, P. (1991), « Dévitalisation rurale et créativité sociale : la Coalition Urgence rurale dans l'Est-du-Québec », dans J. Chevalier, B. Jean, J.-L. Klein et N. Sztokman (dir.), *De la Loire au Saint-Laurent. Des régions rurales face aux recompositions socioterritoriales*, Rimouski et Chicoutimi, GRIDEQ, GRIR, URA 915, p. 125-134.

LAROUCHE, V. (1975), « Inventaire de satisfaction au travail: validation », *Relations industrielles*, vol. 30, n° 3, p. 343-373.

LAROUCHE, V. (1996), *Inventaire de satisfaction au travail, École des relations industrielles*, Montréal, Université de Montréal.

LAROUCHE, V. *et al*. (1973), «Satisfaction au travail: problèmes associés à la mesure », *Relations industrielles*, vol. 28, n° 1, p. 76-109.

LAUTIER, B. (1994), *L ¯économie informelle dans le tiers monde*, Paris, La Découverte, coll. Repères.

LAUZON, L.-P. (1993), *Le Régime d'épargne-action du Québec: une analyse critique*, Montréal, Université du Québec à Montréal (Service aux collectivités).

LAVILLE, J.-L. (1992), *Les services de proximité en Europe: pour une économie solidaire*, Paris, Syros/Alternatives.

LAVILLE, J.-L. (dir.) (1994), *L économie solidaire: une perspective internationale*, Paris, Desclée de Brouwer, coll. Sociologie économique (2e édition 2000).

LAVILLE, J.-L. (1999), *Une troisième voie pour le travail* Paris, Desclée de Brouwer.

LE DEVOIR (1999), « Fonds de lutte contre la pauvreté: Boisclair prolonge le programme d'aide », *Le Devoir*, 7 avril, p. A2.

LEBOSSÉ, J. (1996), *Une banque impliquée dans le développement de soi milieu (étude et analyse de trois expériences)*, Rapport de recherche Québec, Argos Consultants.

LEBOSSE, Joël (1997), « L'argent chaud du développement local : l'expérience du CIEL », *Économie et Solidarités*, vol. 28, n° 2, p. 131-140.

LEBOSSÉ, Joël (1998), *Microfinance et développement local/Micro-financing and Local Development*, OCDE/IFDEC, Canada.

LEBOSSÉ, Joël (2000), « L'expérience réussie d'une banque solidaire : la Caisse d'économie des travailleuses et travailleurs (Québec) », *Économie et Solidarités*, vol. 31, n° 1, p. 95-109.

LECLERC, C., Y. COMEAU et M.-F. MARANDA (1996), « Espoirs et impasses des pratiques de groupe d'insertion à *l'emploi », Cahiers de la recherche en éducation*, vol. 3, n° 1, p. 107-13 1.

LEFEBVRE, F. (1995), *Alphabétisation populaire, emploi et après...*, Montréal, Regroupement des groupes populaires en alphabétisation du Québec.

LELART, M. (1994), « Le rôle des tontines », dans R Arellano, Y. Gasse et G. Verna (dir.), *Les entreprises informelles dans le monde*, Québec, Les Presses de l'Université Laval, p. 284-302.

LES CERCLES D'EMPRUNT DE MONTRÉAL (1996), *La reconnaissance du Programme des Cercles d'emprunt au Québec*, Montréal, Les Cercles d'emprunt de Montréal (septembre).

LÉVESQUE, B. et M.-C. MALO (1992), « L'économie sociale au Québec », dans J. Defourny et J.L. Monzon Campos, *Économie sociale, entre économie capitaliste et économie publique/The Third Sector, Cooperative, Mutual and Nonprofit Organizations*, Bruxelles, CIRIEC, De Boeck Université, p. 385-446.

LÉVESQUE, B. (dir.) (1979), *Animation sociale et entreprises communautaires et coopératives*, Montréal, Éd. Coopératives Saint-Martin.

LÉVESQUE, B. (1995a), « Repenser l'économie pour contrer l'exclusion de l'utopie à la nécessité », dans J.L. Klein et B. Lévesque (dir.), *Contre l'exclusion, repenser l'économie*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, p. 17-44.

LÉVESQUE, B. (1995b), « L'institutionnalisation et le financement des services de proximité au Québec », *Coopératives et Développement*, vol. 26, n° 2 (1994-1995), p. 83-104.

LÉVESQUE, B. (1997), « Démocratisation de l'économie et économie sociale », dans Gilles Laflamme *et al., La crise de l'emploi. De nouveaux partages s'imposent!*, Québec, Presses de l'Université Laval, p. 87-123.

LÉVESQUE, B. (1999), *Originalité et impact de l'action **des** SOLIDE sur le développement local et sur l'emploi au Québec*, Montréal, Cahiers du CRISES.

LÉVESQUE, B. et D. COTÉ (1990-1991), « L'état du mouvement coopératif au Québec: rétrospectives et perspectives », *Coopératives et Développement*, vol. 22, n° 2, p. 123-158.

LÉVESQUE, B., J.-L. KLEIN, J.-M. FONTAN et D. BORDELEAU (1996), *Systèmes locaux de production : réflexion-synthèse sur les nouvelles modalités de développement régional/local*, Montréal, Cahiers du CRISES, n° 9601.

LÉVESQUE, B. et L. MAGER (1992), « Vers un nouveau contrat social? Éléments de problématique pour l'étude du régional et du local », dans C. Gagnon et J.-L. Klein, *Les partenaires du développement face au défi du local*, Chicoutimi, GRIR, Université du Québec à Chicoutimi, p. 19-68.

LÉVESQUE, B. et L. MAGER (1995), « L'institutionnalisation des nouvelles dynamiques de concertation locale et régionale au Québec : les acteurs sociaux à la recherche d'une stratégie gagnante», dans A.-G. Gagnon et Alain Noël (dir.), *L'Espace québécois*, Montréal, Québec/Amérique, p. 135-170.

LÉVESQUE, B. et M. MENDELL (1995), « Les fonds de développement esquisse d'un portrait », *Relations*, janvier, p. 12-15.

LÉVESQUE, B. et M. MENDELL (1998), « Les fonds régionaux et locaux de développement au Québec: des institutions financières relevant principalement de l'économie sociale », dans M.-U. Proulx (dir.), *Territoire et développement économique*, Paris et Montréal, L'Harmattan, p. 220-270.

LÉVESQUE, B. et M. MENDELL (2000), *La création d'entreprises par les chômeurs et les sans-emploi: le rôle de la microfinance*, Rapport soumis au BIT et à l'OIT, Montréal, CRISES et Université Concordia.

LÉVESQUE, B., M, MENDELL, O. CHOUINARD, C. SAUCIER et S. VAN KEMENADE (1996), « Les fonds régionaux et locaux de développement : le poids de l'environnement », dans S. Côté, J.-L. Klein, M.-U. Proulx (dir.), *Le Québec des régions: vers quel développement?* Rimouski et Chicoutimi, GRIEDEQ-GRIR, p. 133-162.

LÉVESQUE, B., M. MENDELL et S. van KEMENADE (1996), *Profil socio-économique des fonds de développement local et régional au Québec, Éléments d'analyse*, Montréal, Étude réalisée pour le BFDR-Q.

LÉVESQUE, B. et B. NINACS (1997), « The Social Economy in Canada The Quebec Experience », dans *Local Strategies for Employment and the Social Economy*, Montréal, Institut de formation au développement économique communautaire, p. 123-136.

LÉVESQUE, B. et Y. VAILLANCOURT (1996), « Une économie plurielle », *Le Devoir*, 16 mai, p. A7.

LEWIS, O. (1963), *Les enfants de Sanchez: autobiographie d'une famille mexicaine*, Paris, Gallimard, coll. Du monde entier.

LIN, Z., G. PICOT et J. YATES (1999), *Dynamique de la création et de la disparition d'emplois autonomes au Canada*, Ottawa, Statistique Canada.

LIN, Z., J. YATES et G. PICOT (1999), *L'accroissement de l'emploi en période de chômage élevé: Analyse empirique des faits récents survenus au Canada*, Ottawa, Statistique Canada.

LIPIETZ, A. (1996), *La société en sablier, le partage du travail contre la déchirure sociale*, Paris, La Découverte.

LITTLE, P.D. (1997), « Income and assets as impact indicators », *AIMS*, Kentucky, University of Kentucky, février.

MALO, M.-C. et C. MOREAU (1998), *Développement économique communautaire et Caisses Desjardins : quelles passerelles ?* Chaire de recherche en développement communautaire, Série Pratiques économiques et sociales n° 8, Hull, Université du Québec à Hull.

MALO, M.-C. et N. IGNATIEFF (2000), *Fonds de micro-crédit et cercles d'emprunt*, Montréal, Cahier du CRISES.

MATTE, D., D. BALDINO et R COURCHESNE (mai 1998), *Évolution de l'emploi atypique au Québec*, ministère du Travail, Gouvernement du Québec, Les Publications du Québec, vol. 19, n° 5.

MAYNÉ, E. (1999), *Syndicalisme et économie sociale*, Bruxelles, Édition Luc Pire.

MAZEL, O. (1993), *Les chômages*, Paris, Le Monde/Marabout.

MCALL, C. (1996), « L'aide sociale », *Interface, vol.* 17, n° 2, p. 13-23.

MENDELL, M. (1995), «New Social Partnerships : Crisis Management or a New Social Contract? », *Coopératives et Développement*, vol. 26, n° 2, p. 105-126.

MORIN, C. (1998), *Coopératives du Québec: données statistiques 1996* (édition 1998, excluant les caisses d'épargne et de crédit), Québec, ministère de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie. Direction des coopératives.

MORIN, R (1995), « L'expérience montréalaise des Corporations de développement économique communautaire : à la croisée des chemins », *Coopératives et Développement*, vol. 26, n° 2, p. 13-39.

MULLER, J-M. (1981), *Stratégie de l'action non violente*, Paris, Éditions du Seuil, coll. Points Politiques.

MULLER, J.-M. et J. KALMAN (1977), *Cesar Chavez, un combat non violent*, Paris, Fayard.

NEAMTAN, N. (1997), « L'expérience du Groupe de travail sur l'économie sociale mis sur pied par le gouvernement du Québec: l'arrimage des politiques sociales et des politiques économiques », dans *Local Strategies for Employment and the Social Economy*, Montréal, IFDEC, p. 85-89.

NEAMTAN, N. et L. SÉGUIN GOETZ (1999), « Le réseau de service d'aide domestique. 1300 nouveaux emplois pour 19 000 clients », *Le Soleil*, 3 février.

NORAZ, C.-A. (1995), *Processus et stratégies d'insertion sociale dans un projet communautaire, les Cuisines collectives du quartier Hochelaga-Maisonneuve*, Montréal, Cahiers du CRISES, coll. Thèses et mémoires.

NORAZ, C. -A. (1996), « Les cuisines collectives : émergence d'une nouvelle pratique de développement économique communautaire », *Économie et Solidarités*, vol. 28, n° 1, p. 43-64.

OPDQ (1990), *Les zones urbaines défavorisées: problématique, programme d'action, territoires, mécanismes d'intervention dans les régions métropolitaines de Montréal, de Québec et de l'Outaouais*, Direction des études et politiques régionales, Office de la planification et du développement du Québec, juin.

PALDA, F. (dir.) (1994), *L'État interventionniste. Le gouvernement provincial et l'économie du Canada*, Vancouver, Fraser Institute, p. 62-80.

PAUCOT, M.-C. et L. THIBOUT (1995), *L'Europe et la lutte contre l'exclusion. Émergence de nouvelles f ormes d'insertion*, France, Racines Éditions.

PAQUET, G. (1990), *Santé et inégalités sociales. Un problème de distance culturelle*, Québec, Institut québécois de recherche sur la culture.

PAQUET, P. (1993), « L'évolution des politiques canadiennes et québécoises de formation des adultes depuis 1960 », dans P. Dandurand, (dir.), *Enjeux actuels de la formation professionnelle*, Québec, Institut québécois de recherche sur la culture, p. 225-257.

PAQUET, R (1999), « Les emplois de l'économie sociale : forme de démocratisation du travail ou exploitation d'une main-d'œuvre qualifiée ? », *Économie et Solidarités*, vol. 30, n° 1, p. 78-94.

PAQUET, R, J.-P. DESLAURIERS et M. SARRAZIN (1999), « La syndicalisation des salariés du communautaire », *Relations industrielles*, vol. 5, n° 2, p. 337-364.

PAQUET, R et L. FAVREAU *et al.* (2000), *Qualité de l'emploi et micro-entreprises soutenues par la microfinance*, Chaire de recherche en développement communautaire, Hull, Université du Québec à Hull.

PAQUETTE, P. (1995), *Un Québec pour l'emploi*, Montréal, Saint-Martin.

PAQUIN, D. (1996), « Le travail autonome, un atout pour le développement local », dans *Travail autonome et développement local: Contribution au travail des acteurs du développement local*, Sainte-Foy, Réseau des SADC.

PAUGAM, S. (1991), *La disqualification sociale. Essai sur la nouvelle pauvreté*, Paris, Presses universitaires de France, coll. Sociologies.

PAUGAM S. (1993), *La société française et ses pauvres : l'expérience du revenu minimum d'insertion*, Paris, Presses universitaires de France, coll. Recherches politiques.

PAUGAM, S. (1996), *Exclusion, l'état des savoirs*, Paris, La Découverte.

PAUGAM, S. (1999), « Les nouveaux visages de la pauvreté », *Revue des Sciences humaines*, octobre, p. 40 à 43.

PAYETTE, M. (1992), « Le Forum pour l'emploi : histoire et perspectives », *Interventions économiques pour une alternative sociale*, n° 24.

PAYEUR, C. (1994), « Formation professionnelle: pour l'avenir de l'emploi », *Interventions économiques*, n° 25, p. 93-108.

PEEMANS, J.-P. (1999), « L'importance de la dimension conflictuelle dans l'institutionnalisation du développement local », dans F. Debuyst et I.Y. Del Castillo, *Amérique latine. Espaces de pouvoir et identités collectives*, Montréal/Paris, L'Harmattan, p. 65-88.

PERRET, B. et G. ROUSTANG (1993), *L'Économie contre la société: affronter la crise de l'intégration sociale et culturelle*, Paris, Éditions du Seuil, coll. Esprit.

PERRET, B. (1995), *L'avenir du travail, les démocraties face au chômage*, Paris, Éditions du Seuil.

PICOT, G., J. BALDWIN et R. DUPUY (1994), *La part des nouveaux emplois crées au Canada par les petites entreprises est-elle disproportionnées ? Réévaluation des faits*, Document de recherche. Division de l'analyse des entreprises et du marché du travail, Statistique Canada.

PICOT, G. et R DUPUY (1996), *Création d'emploi selon la taille des entreprises: concentration et persistance fes gains et pertes d'emplois dans les entreprises canadiennes*, Document de recherche, Division de l'analyse des entreprises et du marché du travail, Statistique Canada.

PICOT, G. et T. WANNELL (1997), *Une enquête expérimentale canadienne visant à établir le lien entre les pratiques au lieu de travail et la condition des employés: raisons de sa nécessité et description de son fonctionnement.* Document de recherche. Direction des études analytiques, Statistique Canada.

PIOTTE, J.-M. (1998), *Du combat au partenariat: interventions critiques sur le syndicalisme québécois*, Québec, Nota bene, coll. Essais critiques.

PROFONDS-CRISES (1997), *Répertoire des fonds de développement locate régional et communautaire du Québec*, Montréal, CRISES.

PRUD'HOMME, P. (dir.) (1995), *Le Chic Resto Pop*, Montréal, Fides.

PUTNAM, R.D. (1996), «Bowling alone : America's Declining Social *Capital», Current*, n° 373, p. 3-9.

QUINQUETON, T. (1989), *Saul Alinsky, organisateur et agitateur*, Paris, Desclée de Brouwer.

RAYNAULD, A. et F. RAYNAULD (1999), *L'État-providence des entreprises*, Montréal, Fides.

RAZETO, L. *et al.* (1990), *Las organizaciones economicas populares*, Santiago, PET.

RÉMY, J., L. VOYÉ et É. SERVAIS (1980), *Produire ou reproduire? Une sociologie de la vie quotidienne. Tome 2: Transaction sociale et dynamique culturelle*, Bruxelles, Éditions Vie ouvrière.

RÉSEAU CAPITAL (1994), *Global Partnering-Super Highway to Success/Partenariat international, la voie rapide vers le succès*, Montréal, Congrès annuel conjoint du Réseau Capital et l'Association canadienne des sociétés d'investissement en capital de risque.

RÉSEAU D'INVESTISSEMENT SOCIAL DU QUÉBEC (1998), *Rapport annuel.*

RÉSEAU SADC (1998), *Répertoire 1998.*

RÉSEAU SADC (1999), *Stratégie jeunesse SADC/DEC. Faits saillants.*

RESO (septembre 1999), *L'accès au développement: un enjeu vital pour tout le Sud-Ouest. Bilan et perspectives*, Montréal, RESO.

RESO (septembre 1999), *L'accès au développement: un enjeu vital pour tout le Sud-Ouest. Résumé des états financiers au 31 mars 1999*, Montréal, RESO.

REYNOLDS, P.D. (1991), «Sociology and Entrepreneuship : Concepts and Contributions », *Entrepreneuriat Theory and Practice*, vol. 16, n° 2, p. 47-70.

RIFKIN, J. (1995), *The End of Work. The Decline of the Global Labor Force and the Dawn of the Post-Market Era*, New York, Putnam's Son.

ROSANVALLON, P. (1995), *La nouvelle question sociale: repenser l'État-Providence*, Paris, Éditions du Seuil.

ROUFFIGNAT, J. (2000), « Les banques alimentaires à la recherche d'interventions communautaires et développement social », *Économie et Solidarités*, vol. 31, n° 1, p. 39-55).

ROUSTANG, G., J.-L. LAVILLE, B. EME, D. MOTHÉ et B. PERRET (1996), *Vers un nouveau contrat social*, Paris, Desclée de Brouwer.

ROY, G. (1997), *Diagnostic sur le travail autonome. Version synthèse*, Montréal, Société québécoise de développement de la main-d'œuvre.

SACHS, I. (dir.) (1996), *Quelles villes pour quel développement*, Presses universitaires de France, Paris.

SAINSAULIEU, R et J.-L. LAVILLE (1997), *Sociologie de l'association : des organisations à l'épreuve du changement social*, Paris, Desclée de Brouwer, coll. Sociologie économique.

SALAMON, L.M. et H.K. ANHEIER (1996), *The Emerging Nonprofit Sector, an overview*, Manchester et New York, Manchester University Press, John Hopkins Nonprofit Sector Series.

SAUCIER, C. (1999), « Expériences coopératives dans le Bas-Saint-Laurent, développement local et économie sociale », dans D. Malabou (dir.), *L'entreprise coopérative*, Paris, PULIM.

SAUCIER, C. et N. THIVIERGE (1999), *Portrait de l économie sociale dans le Bas-Saint-Laurent*, Rimouski, GRIDEQ, Université du Québec à Rimouski.

SAUCIER, C. (1997), *L'économie sociale dans le Bas-Saint-Laurent*, Rimouski, Département des sciences humaines, Université du Québec à Rimouski, texte ronéo.

SCHORE, L. (1989), « Empowering Dislocated Workers in Union-Based Counseling Programs », *Nouvelles pratiques sociales*, vol. 2, n° 2, p. 158-171.

SECRÉTARIAT AU DÉVELOPPEMENT DES RÉGIONS (1997a), *Guide d'implantation des centres locaux de développement*, Québec, Secrétariat au développement des régions.

SECRÉTARIAT AU DÉVELOPPEMENT DES RÉGIONS (1*997b), Politique de soutien au développement local et régional* Québec, Les Publications du Québec.

SECRÉTARIAT AU DÉVELOPPEMENT DES RÉGIONS (1998), *Rapport annuel 1997-1999*, Sainte-Foy, Les Publications du Québec.

SIMARD, H. (1995-1996), « Relance économique et sociale des communautés locales en milieu rural à travers l'expérience SADC », *Coopératives et Développement*, vol. 27, n^{os} 1-2, p. 105-109.

SMITH, M. (1994) « L'impact de Québec inc., répartition des revenus et efficacité économique », *Sociologie et sociétés*, vol. XXVI, n° 2, p. 91-130.

SNODGRASS, D. (1997), «Assessing the effects of program characteristics and program context on the impact of microenterprise services : a guide for practitioners », *AIMS*, Institute Fellow, Harvard Institute for International Development, novembre.

SOCIÉTÉ DE DÉVELOPPEMENT INDUSTRIEL DU QUÉBEC (SDI), *Rapport annuel 1997-1998*, Montréal, SDI.

SOLIDEQ (1992), *Pour une région Solide, un investissement régional. Guide d'implantation pour les MRC, Cahier juridique*, Québec, SOLIDEQ.

SOLIDEQ (1999), *Statistiques des SOLIDE au 31 juin 1999*, Québec.

SOMMET SOCIOÉCONOMIQUE (1996), La liste des participants, Gouvernement du Québec (Site Internet).

SOMMET SOCIOÉCONOMIQUE (1996), *Les faits saillants*, Québec, Secrétariat du Sommet, 3 novembre.

SOUTHCOTT, C. (1994), «Sociology and Regional Science in Canada », *journal of Regional Science/Revue canadienne des sciences sociales*, vol. XVII, n° 3, p. 329-349.

SPEAR, R (1998), « Royaume-Uni. L'insertion au pays de la flexibilité », dans J. Defourny, L. Favreau et J.-L. Laville (dir.), *Insertion et nouvelle économie sociale*, Paris, Desclée de Brouwer, p. 207-228.

STATISTIQUE CANADA (1995a), *Enquête sur les horaires et les conditions de travail.* Document de recherche.

STATISTIQUE CANADA (1995b), *Profil des petites entreprises,* Document de recherche. Division des petites entreprises et des enquêtes spéciales.

STATISTIQUE CANADA (1998), *La dynamique du travail et du revenu*, Document de recherche (75f0011xpb).

STERCQ, C. (1994), *Alphabétisation et insertion socioprofessionnelle,* Bruxelles, De Boeck Université.

SURET, J.-M. (1994a), « Analyse et *bilan* de deux programmes d'encadrement financier du développement : le RÉAQ et le FSTQ», *L'éfficacité des organisations et la compétitivité de l'économie,* Actes du 19e congrès de l'Association des économistes québécois, Montréal, ASDEQ, p. 191-194.

SURET, J.-M. (1994b), « Le gouvernement du Québec et le financement des entreprises : les mauvaises réponses à un faux problèmes », dans Filip Palda (dir.), *L'État interventionniste. Le gouvernement provincial et l'économie du Canada,* Vancouver, The Fraser Institute, p. 114-168.

TOCQUEVILLE, A. de (1986), « De la démocratie en Amérique », dans O*euvres complètes*, Paris, Folio/Histoire.

TOUATI. P.Y. (1989), *Le capital-risque régional et local en France,* Paris, Syros.

TOURAINE, A. (1999), *Comment sortir du libéralisme ?* Paris, Fayard.

TREMBLAY, D.G. et J.M. FONTAN (1994), *Le développement économique et local La théorie, les pratiques, les expériences,* Montréal, Presses de l'Université du Québec/Télé-université.

TREMBLAY, D.G. et V. VAN SCHENDEL (1991), *Économie du Québec et de ses régions,* Montréal, Éditions Saint-Martin.

TRUDEL, L. (1994), *Apprendre à l'âge adulte,* Montréal, ICÉA.

VACHON, G. (1998), *Monographie de Recyclage Vanier inc.,* Montréal, Cahiers du CRISES.

VAILLANCOURT, F. *et al.* (1997), « Les fonds de capital de risque des travailleurs au Canada - Aspects institutionnels, dépenses fiscales et création d'emploi », dans P.J.N. Halpern (dir.), *Financing Growth in Canada/Le financement de la croissance au Canada,* Calgary, University of Calgary Press, p. 635-658.

VAILLANCOURT, Y. (1994), « Éléments de problématique concernant l'arrimage entre le communautaire et le public dans le domaine de la santé et des services sociaux », *Nouvelles pratiques sociales,* vol. 7, n° 2, p. 227-248.

VAILLANCOURT, Y. (1995), *La communautarisation, une alternative à la privatisation dans le réseau de la santé **et** des services sociaux* Rapport de recherche, Montréal, Service aux collectivités de l'Université du Québec à Montréal.

VAILLANCOURT, Y. (1997), *Vers un nouveau partage des responsabilités dans les services sociaux et de santé Rôle de l'État, du marché, de l'économie sociale et du secteur informel,* Montréal, Cahiers du LAREPPS.

VAILLANCOURT, Y. et J.-L. LAVILLE (1998), « Les rapports entre associations et État : un enjeu politique », *La revue du MAUSS semestrielle,* n° 11, premier semestre.

VALADOU, C. et D. BORDELEAU (1995), *Les entreprises d'insertion au Québec: état des lieux,* Montréal, Collectif des entreprises d'insertion.

VAN KEMENADE, S. (1999a), *Institutions éducatives et entrepreneuriat-jeune. Le fonds de création d'emploi de la Fondation du Collège de Sherbrooke (FCEFCS),* Montréal, Cahiers du CRISES.

VAN KEMENADE, S. (1999b), *Sois ton propre patron. Le fonds d'une Caisse populaire qui soutient les jeunes entrepreneurs,* Montréal, Cahiers du CRISES.

VAN KEMENADE, S. (1999c), *Le CIEL de Lotbinière-Ouest: un fonds communautaire destiné aux jeunes entrepreneurs,* Montréal, Cahiers du CRISES (Université du Québec à Montréal) et Hull, Cahier de la CRDC (Université du Québec à Hull), n° 9.

VAN KEMENADE, S. (2000), *Économie sociale et développement local: des initiatives de financement innovatrices pour les jeunes entrepreneurs au Québec,* Montréal, Département de sociologie (Université du Québec à Montréal), thèse de doctorat.

VELTZ, P. (1997), *Mondialisation, villes et territoires: l'économie d'archipel* Paris, Presses universitaires de France, coll. Économie en liberté.

VIDAL, A.C. (1992), *Rebuilding Communities; A National Study of Urban Community Development Corporations,* Community Development Research Center, New-York, New School for Social Research.

VIENNEY, C. (1994), *L économie sociale,* Paris, La Découverte.

WAGNER, S. et M. TURGEON (1998), *La scolarisation de l'éducation des adultes au sein du réseau scolaire du Québec et son impact sur la formation des formateurs,* Laboratoire de recherche en éducation et alphabétisation des adultes, Montréal, Université du Québec à Montréal.

WUHL, S. (1991), *Du chômage à l'exclusion ?: l'état des politiques, l'apport des expériences*, Paris, Syros/Alternatives, coll. Groupe Ten.

YEROCHEWSKI, C. (1995), « L'épargne de proximité », Dossier de la revue *Alternatives économiques*, p. 25-32.

BIBLIOGRAPHIE SÉLECTIVE

Par-delà les références bibliographiques forcément très nombreuses, cette bibliographie sélective veut simplement fournir quelques ouvrages, articles ou rapports qui viennent compléter sous un aspect ou un autre notre propre ouvrage.

1. EMPLOI ET ENTREPRISES

BÉLANGER, P.R, M. GRANT et B. LÉVESQUE (dir.) (1994), *Modernisation sociale des entreprises*, Montréal, Presses de l'Université de Montréal.

BELLEMARF, D. et L. POULIN-SIMON (1998), « Les coûts du chômage au Canada », dans P. Paquette et M. Seccareccia (dir.), *Vers le plein emploi. À la mémoire de Lise Poulin-Simon*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, p. 177-196.

BOURQUE, G.L. (2000), *Le modèle québécois de développement*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, coll. Pratiques et politiques sociales.

EME, B. et J.-L. LAVILLE (1994), *Cohésion sociale et emploi*, Paris, Desclée de Brouwer, coll. Sociologie économique.

LAFLAMME, G. *et al.* (1997), *La crise de l'emploi : de nouveaux partages s'imposent!* , Sainte-Foy, Presses de l'Université Laval.

LAVILLE, J.-L. (1999), *Une troisième voie pour le travail,* Paris, Desclée de Brouwer.

LÉVESQUE, B. et Y. VAILLANCOURT (1996), « Une économie plurielle », *Le Devoir*, 16 mai, p. A7.

LÉVESQUE, B. (1997), «Démocratisation de l'économie et économie sociale », dans G. Laflamme *et al, La crise de l'emploi. De nouveaux partages s'imposent!,* Québec, Presses de l'Université Laval, p. 87-123.

LÉVESQUE, B., G.L. BOURQUE et E. FORGUES (2000), *La nouvelle sociologie économique,* Paris, Desclée de Brouwer, coll. Sociologie économique.

MENDELL M. (1995), «New Social Partnerships : Crisis Management or a New Social Contract? », *Coopératives et Développement,* vol. 26, n° 2, p. 105-126.

PAYETTE, M. (1992), « Le Forum pour l'emploi : histoire et perspectives», *Interventions économiques pour une alternative sociale,* n° 24.

PERRET, B. (1995), *L avenir du travail, les démocraties face au chômage,* Paris, Éditions du Seuil.

2. MOUVEMENTS SOCIAUX

BÉLANGER, P.R et B. LÉVESQUE (1992), « Le mouvement populaire et communautaire : de la revendication au partenariat », dans G. Daigle et G. Rocher (dir.), *Le Québec enjeu. Comprendre les grands défis,* Montréal, Presses de l'Université de Montréal, p. 713-747.

FAVREAU, L. (1989), *Mouvement populaire et intervention communautaire: continuités et ruptures,* Montréal, Éditions du Fleuve/CFP.

SANSAULIEU, R et J.-L. LAVILLE (1997), *Sociologie de l'association: Des organisations à l'épreuve du changement social,* Paris, Desclée de Brouwer, coll. Sociologie économique.

3. ÉCONOMIE SOCIALE ET SOCIÉTÉ CIVILE

AUBRY, F. et J. CHAREST (1995), *Développer l'économie solidaire. Éléments d'orientation,* Montréal, CSN.

BIDET, É. (2000), « Économie sociale : éclairage sur un concept méconnu », *Économie et Solidarités,* vol. 31, n° 2.

BIDET, É. (1999), « Économie sociale », Encyclopédie des sciences sociales, *Universalis,* Paris.

BOUCHER, J., P.R BÉLANGER et B. LÉVESQUE (1994), « L'économie solidaire au Québec: la question du modèle de développement », dans J.-L. Laville, *L'économie solidaire, une perspective internationale,* Paris, Desclée de Brouwer.

CENTRE INTERNATIONAL DE RECHERCHES ET D'INFORMATION SUR L'ÉCONOMIE PUBLIQUE, SOCIALE ET COOPÉRATIVE (2000), *Les entreprises et organisations du troisième système: un enjeu stratégique pour l'emploi,* Liège, CIRIEC.

CHANTIER DE L'ÉCONOMIE SOCIALE (1996), *Osons la solidarité! Rapport groupe de travail sur l'économie sociale,* Montréal, Sommet sur l'économie et l'emploi, octobre.

CISNEROS, M. et L. FAVREAU (2000), *De la Puce communautaire à la Ressource informatique: une initiative d'économie sociale dans le champ des nouvelles technologies,* Hull, Chaire de recherche en développement communautaire, Université du Québec à Hull.

CSN (1996), *Nos outils collectifs,* Montréal, CSN (Service de l'information la CSN).

DEFOURNY, J. et J.L. MONZON CAMPOS (1992), *Économie sociale, entre économie capitaliste et économie publique/The Third Sector, Cooperative, Mutual and Nonprofit Organizations,* Belgique, CIRIEC, De Boeck Université.

DEFOURNY, J., L. FAVREAU et J-L. LAVILLE (1998), *Insertion et nouvelle économie sociale: un bilan international,* Paris, Desclée de Brouwer.

DEFOURNY, J. (1994), *Développer l'entreprise sociale,* Belgique, Fondation roi Baudouin.

DEVELTERE, P. (1998), *Économie sociale et développement: les coopératives, mutuelles et associations dans les pays en développement,* Paris, De Boeck, coll. Ouvertures économiques.

FALL, S.A (2000), « La société civile en Afrique de l'Ouest : configurations et défis », *Économie et Solidarités,* vol. 31, n° 2.

FAVREAU, L. (1994), « Mouvement associatif et ONG à l'heure des partenariats », *Coopératives et développement,* vol. 25, n° 2, p. 7-26.

LAVILLE, J.-L. (dir.) (1994), *L économie solidaire: une perspective internationale,* Paris, Desclée de Brouwer (2e édition 2000), coll. sociologie économique.

MAYNÉ, E. (1999), *Syndicalisme et économie sociale,* Bruxelles, Édition Luc Pire.

MOTCHANE, J.-L. (2000), « Alibis ou solutions de rechange au libéralisme : ces territoires de l'économie sociale et solidaire », *Le Monde diplomatique,* juillet, p. 4-5.

OCDE (1999), *Les entreprises sociales,* Paris, OCDE.

VIENNEY, C. (1994), *L économie sociale, Paris,* La Découverte.

4. INSERTION SOCIALE ET SOCIOPROFESSIONNELLE

ASSOGBA, Y. (2000), *Insertion des jeunes, organisation communautaire et société L'expérience fondatrice des Carrefours jeunesse-emploi,* Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, coll. Pratiques et politiques sociales.

BEAUDOIN, L. (1999), *Les pratiques d'insertion au Québec. Le processus d'institutionnalisation vu à partir de la monographie du Carrefour jeunesse-emploi de l'Outaouais,* Hull, Chaire de recherche en développement communautaire, Université du Québec à Hull.

BEAUDOIN, L. et L. FAVREAU (2000), *Une entreprise d'insertion dans le domaine de l'environnement: l'expérience de l'Atelier du Chômeur du Bas-Richelieu inc.,* Hull, Chaire de recherche en développement communautaire, Université de Québec à Hull.

COMEAU, Y. (dir.) (1997), « L'insertion par l'économique », *Économie et solidarités,* vol. 28, n° 2.

GAULEJAC, V. de, I. TABOADA LEONETTI, F. BLONDEL et D-M. BOULLIER (1994), *La lutte des places: insertion et désinsertion,* Paris, Desclée de Brouwer.

LÉVESQUE, B. (1995), « Repenser l'économie pour contrer l'exclusion : de l'utopie à la nécessité », dans J.L. Klein et B. Lévesque (dir.), *Contre l'exclusion, repenser l'économie,* Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, p. 17- 44.

PAUGAM, S. (2000), *Le salarié de la précarité,* Paris, Presses universitaires de France, coll. Le Lien social.

5. MICROFINANCE

LEBOSSÉ, J. (1998), *Microfinance et développement local/Micro-financing and Local Development*, OCDE/IFDEC, Canada.

LEBOSSÉ, J. (2000), *Le financement des entreprises d'économie sociale au Québec. Portrait de la situation: le point de vue des entreprises*, Carrefour québécois de développement local, mai.

LÉVESQUE, B. et M. MENDELL (1998), *« Les* fonds régionaux et locaux de développement au Québec: des institutions financières relevant principalement de l'économie sociale », dans M.-U. Proulx (dir.), *Territoire et développement économique*, Paris et Montréal, L'Harmattan, p. 220-270.

LÉVESQUE, B., M. MENDELL et S. VAN KEMENADE (1996), *Profil socioéconomique des fonds de développement local et régional au Québec, Éléments d'analyse*, Montréal, Etude réalisée pour le BFDR-Q

I.ÉVESQUE, B., M. MENDELL, O. CHOUINARD, C. SAUCIER et S. VAN KEMENADE (1996), « Les fonds régionaux et locaux de développement : le poids de l'environnement », dans S. Côté, J.-L. Klein, M.-U. Proulx (dir.), *Le Québec des régions: vers quel développement?* Rimouski et Chicoutimi, GRIEDEQ-GRIR, p. 133-162.

LÉVESQUE, B. (1999), *Originalité et impact de l'action des SOLIDE sur le développement local et sur l'emploi au Québec*, Montréal, Cahier du CRISES.

LÉVESQUE, B. et M. MENDELL (1995), « Les fonds de développement esquisse d'un portrait », *Relations*, janvier, p. 12-15.

6. ENTRAIDE COMMUNAUTAIRE ET PRÉVENTION SOCIALE

FRÉCHETTE, L. (2000), *Entraide et services de proximité; l'expérience des cuisines collectives*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec.

FRÉCHETTE, L. (dir.) (1996), La prévention sociale, dossier thématique, *Nouvelles pratiques sociales*, vol. 9, n° 2, automne.

GUAY, J. (1984), *Introduction à la psychologie communautaire*, Chicoutimi, Gaëtan Morin Éditeur.

LAVILLE, J.-L. (1992), *Les services de proximité en Europe: pour une économie solidaire*, Paris, Syros/Alternatives.

LÉVESQUE, B. (1995), «L'institutionnalisation et le financement des services de proximité au Québec », *Coopératives et Développement*, vol. 26, n° 2 (1994-1995), p. 83-104.

NORAZ, C.-A. (1996), « Les cuisines collectives : émergence d'une nouvelle pratique de développement économique communautaire», *Économie et solidarités*, vol. 28, n° 1, p. 43-64.

PÉPIN, L. (1999), *Les services de proximité en milieu rural québécois*, Rimouski, GRIDEQ-Université du Québec à Rimouski.

7. ORGANISATION COMMUNAUTAIRE

DOUCET, L. et L. FAVREAU (1991), *Théorie et pratiques d'organisation communautaire*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, coll. Pratiques et politiques sociales.

FAVREAU, L. et Y. HURTUBISE (1993), *CLSC **et** communautés locales: la contribution de l'organisation communautaire*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, coll Pratiques et politiques sociales.

FAVREAU, L. et B. LÉVESQUE (1996), *Développement économique communautaire, économie sociale et intervention*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, coll Pratiques et politiques sociales.

LAMOUREUX, H., J. LAVOIE, R MAYER et J. PANET-RAYMOND (1996), *La pratique de l'action communautaire*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec.

8. DÉVELOPPEMENT LOCAL

DESCHÊNES, M.-A. et G. ROY (1994), Le JAL, trajectoire d'une expérience de développement local, Rimouski, GRIDEQ, Université du Québec à Rimouski.

FAVREAU, L. (1994), « L'économie solidaire à l'américaine : le développement économique communautaire », dans J.-L. Laville (dir.), *L'économie solidaire, une perspective internationale*, Paris, Desclée de Brouwer, p. 93-135.

FAVREAU, L. (1994), « L'approche de développement économique communautaire au Québec et aux États-Unis », *RECMA*, n^{os} 253-254 (51-52), Paris, p. 166-175.

FAVREAU, L. (dir.) (1995), «Quartiers en crise : revitalisation et développement local en milieu urbain », numéro thématique, *Coopératives et Développement*, vol. 26, n° 2.

FAVREAU, L. et B. LÉVESQUE (1996), *Développement économique communautaire, économie sociale et intervention*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec, coll. Pratiques et politiques sociales.

FAVREAU, L. et L. FRÉCHETTE (1995), *Pauvreté urbaine et exclusion sociale: pistes de renouvellement du travail social auprès des personnes et des communautés en difficulté,* Hull, Cahier du GERIS, Université du Québec à Hull.

FONTAN, J.-M. (1990), « Les corporations de développement économique communautaire : une des avenues du mouvement social dans l'économique », *Coopératives et Développement,* vol. 21, n° 2, p. 5 1-68.

LEBOSSÉ, J. (1998), *Microfinance et développement local/Micro-financing and Local Development,* OCDE/IFDEC, Canada.

LÉVESQUE, B. (dir.) (1979), *Animation sociale et entreprises communautaires et coopératives,* Montréal, Éditions coopératives Saint-Martin.

LÉVESQUE, B. (1999), *Originalité et impact de l'action des SOLIDE sur le développement local et sur l'emploi au Québec,* Cahier du CRISES.

LÉVESQUE, B. et M. MENDELL (1995), « Les fonds de développement esquisse d'un portrait », *Relations,* janvier, p. 12-15.

LÉVESQUE, B. et M. MENDELL (1998),« Les fonds régionaux et locaux de développement au Québec: des institutions financières relevant principalement de l'économie sociale », dans M.-U. Proulx (dir.), *Territoire et développement économique,* Paris et Montréal, L'Harmattan, p. 220-270.

LÉVESQUE, B. et M. MENDELL (dir.) (2000), *La création d'entreprises par les chômeurs et les sans-emploi: le rôle de la microfinance,* Montréal, CRISES.

LÉVESQUE, B., M. MENDELL, O. CHOUINARD, C. SAUCIER et S. VAN KEMENADE (1996), « Les fonds régionaux et locaux de développement : le poids de l'environnement », dans S. Côté, J.-L. Klein, M.-U. Proulx (dir.), *Le Québec des régions: vers quel développement* Rimouski et Chicoutimi, GRIEDEQ GRIR, p. 133-162.

MORIN, R (1995), « L'expérience montréalaise des Corporations de développement économique communautaire : à la croisée des chemins », *Coopératives et Développement,* vol. 26, n° 2, p. 13-39.

SERVON, L.J. (1999), *Bootstrap Capital Microenterprises and the American Poor,* Washington (DC), Brookings Institution Press.

TREMBLAY, D.G. et J.-M. FONTAN (1994), *Le développement économique et local. La théorie, les pratiques, les expériences,* Montréal, Presses de l'Université du Québec/Télé-université.

VAN KEMENADE, S. (2000), *Économie sociale et développement local: des initiatives de financement innovatrices pour les jeunes entrepreneurs au Québec*, Montréal, Département de sociologie (Université du Québec à Montréal), thèse de doctorat.

9. DÉVELOPPEMENT RÉGIONAL

CÔTÉ, S. (1999), « Délestage tapageur ou décentralisation tranquille», dans *Québec 1999*, Fides/*Le Devoir*, p. 341-350.

CÔTÉ, S., J.-L. KLEIN et M.-U. PROULX (dir.) (1997), *Action collective et décentralisation*, Rimouski, GRIDEQ, GRIR, Université du Québec à Chicoutimi, Université du Québec à Rimouski.

CÔTÉ, S. et M.-U. PROULX (dir.) (1998), *Espaces en mutation*, Rimouski et Chicoutimi, GRIDEQ-GRIR, Université du Québec à Rimouski, Université du Québec à Chicoutimi, 189 p.

CÔTÉ, S., J.-L. KLEIN et M.-U. PROULX (dir.) (1995), *Et les régions qui perdent....?*, Rimouski, GRIDEQ, GRIR, Département de géographie de l'Université du Québec à Montréal, Université du Québec à Rimouski.

CSN (1992), *Bâtir le Québec des régions*, Montréal, Conseil confédéral de la CSN.

GOUVERNEMENT DU QUÉBEC (1991), *Développer les régions du Québec*, Québec.

LAFONTAINE, D. et N. THIVIERGE (dir.) (2000), *Le développement et l'aménagement des régions fragiles: à l'ère des mutations globales*, Rimouski, GRIDEQ-GRIR, Université du Québec à Rimouski, coll. Tendances et débats en développement régional.

LÉVESQUE, B. et L. MAGER (1992), « Vers un nouveau contrat social? Éléments de problématique pour l'étude du régional et du local », dans C. Gagnon et J.-L. Klein, *Les partenaires du développement face au défi du local*, Chicoutimi, GRIR, Université du Québec à Chicoutimi, p. 19-68.

LÉVESQUE, B. et L. MAGER (1995), « L'institutionnalisation des nouvelles dynamiques de concertation locale et régionale au Québec: les acteurs sociaux à la recherche d'une stratégie gagnante », dans A.-G. Gagnon et A. Noël (dir.), *L'Espace québécois*, Montréal, Québec/Amérique, p. 135-170.

PROULX, M.-U. (dir.) (1996), *Le phénomène régional au Québec*, Sainte-Foy, Presses de l'Université du Québec.

PROULX, M.-U. (dir.) (1998), *Territoires et développement économique*, Paris/Montréal, L'Harmattan.

TREMBLAY, D.G. et V. VAN SCHENDEL (1991), *Économie du Québec et de ses régions*, Montréal, Éditions Saint-Martin.

ADRESSES UTILES

Au Québec

ARUC-économie sociale
Université du Québec à Montréal
C.P. 8888, succursale Centre-ville
Montréal (Québec) Canada
H3C 3P8
Téléphone : (514) 987-3000, poste 4458
Télécopieur : (514) 987-6913
Courriel : crises@ugam.ca
Site Internet : http://www.unites.uqam.ca/arucec osoc /

Association des centres locaux de développement (ACLD)
155, boul. Charest Est, bureau RC-8
Québec (Québec)
G1K 3G6
Téléphone : (418) 524-0893
Télécopieur : (418) 524-2657
Courriel : acldq.adm@videotron.ca
Site Internet : http://www.acldq.gc.ca/

Caisse d'économie des travailleuses et travailleurs (Québec) (CETTQ)
155, boul. Charest Est, bureau 500 Québec (Québec)
GIK 3G6
Téléphone : (418) 647-1527
Courriel : travailleuses@globetrotter.net

Centre de recherche sur les innovations sociales dans l'économie sociale, les entreprises et les syndicats (CRISES)
Université du Québec à Montréal
C.P. 8888, succursale Centre-ville
Montréal (Québec)
H3C 3P8
Téléphone : (514) 987-3000, poste 4458
Télécopieur : (514) 987-6913
Courriel : crises@uqam.ca (à l'attention d'Élise Desjardins, professionnelle de recherche)
Site Internet : http://www.unites.uqam.ca/crises/

Chaire de coopération Guy-Berner
Université du Québec à Montréal
C.P. 8888, succursale Centre-ville
Montréal (Québec)
H3C 3P8
Téléphone : (514) 987-8566
Télécopieur : (514) 987-8564
Courriel : chaire.coop@ugam.ca
Site Internet : http://www.er.uqam.ca/nobel/ccgb/

Chaire de recherche en développement communautaire (CRDC) et revue *Économie et Solidarités*
Université du Québec à Hull
C.P. 1250, succursale B
283, boul. Alexandre-Taché
Hull (Québec)
J8X 3X7
Téléphone : (819) 595-3900, poste 2291
Télécopieur : (819) 595-2227 ou (819) 595-2384
Courriel : crdc@uqah.uquebec.ca
Courriel revue : REVUE_CIRIEC@uqah.uquebec.ca
Site internet : http://www.uqah.uquebec.ca/crdc-geris/

Chantier de l'économie sociale
1, Complexe Desjardins
C.P. 7, succursale Desjardins
Montréal (Québec)
H5B 1B2
Téléphone : (514) 281-2320
Télécopieur : (514) 281-0710
Appels sans frais: 1-888-251-3255
Courriel : ecosoci@cam.org
Site Internet : http://www.cex.gouv.qc.ca/economiesociale/html/ecosocif.htm

CIRIEC-Canada et revue *Économie et Solidarités*
Secrétariat du CIRIEC-Canada
Université du Québec à Montréal
C.P. 8888, succursale Centre-ville
Montréal (Québec) H3C 3P8
Téléphone : (514) 987-8566
Télécopieur : (514) 987-8564
Courriel : ciriec-canada@)uqam.ca
Site Internet : CIRIEC-Canada : http://www.unites.uqam.ca/ciriec/

Coalition des organismes communautaires de développement de la main-d'œuvre (COCDM)
5225, rue Berri, bureau 300
Montréal (Québec)
H2J 2S4
Téléphone : (514) 948-0505

Collectif des entreprises d'insertion du Québec
Le Collectif des entreprises d'insertion du Québec
7105, rue Saint-Hubert, bureau 206
Montréal (Québec)
H2S 2N1
Téléphone : (514) 270-4905
Télécopieur : (514) 270-0926
Courriel : ceiq@collectif.gc.ca
Site Internet : www.collectif.gc.ca

Conseil de la coopération du Québec
4950, boul. de la Rive-Sud, local 304
Lévis (Québec)
G6V 4Z6
Téléphone : (418) 835-3710
Télécopieur : (418) 835-6322
Courrier électronique : info@coopquebec.gc.ca
Site Internet : http://www.coopquebec.gc.ca/

Fédération québécoise des municipalités (FMQ)
(anciennement Union des municipalités régionales de comté du Québec)
2954, boul. Laurier, bureau 560
Sainte-Foy (Québec)
G1V 4T2
Téléphone : (418) 651-3343
Télécopieur : (418) 651-1127
Courriel : fqm@fedeqm.qc.ca
Site Internet : http://www.fedeqm.qc.ca

Fondaction (Fonds de développement de la CSN)
Édifice Fondaction
2100, boul. de Maisonneuve Est
Montréal (Québec)
H2K 4S1
Téléphone : (514) 525-5505 ou
1-800-253-6665 (sans frais)
Télécopieur : (514) 525-5218
Courriel : souscription@fondaction.com Site
Internet : http://www.fondaction.com

Fonds de solidarité (FTQ)
(Fédération des travailleuses et travailleurs du Québec)
8717, rue Berri
Montréal (Québec)
H2M 2T9
Téléphone : (514) 383-8383 ou
1-800-361-5017 (sans frais)
Télécopieur : (514) 383-2502
Courriel : info@fondsftq.com
Site Internet : http://fondsftq.com

Groupe d'étude et de recherche en intervention sociale (GÉRIS)
Université du Québec à Hull
C.P. 1250, succursale B
283, boul. Alexandre-Taché
Hull (Québec)
J8X 3X7
Téléphone : (819) 595-3900, poste 2291
Télécopieur : (819) 595-2227 ou (819) 595-2384
Courriel : geris@uqah.uquebec.ca
Site internet : http://www.uqah.uquebec.ca/crdc-geris/

Institut de la statistique du Québec
Centre d'information et de documentation
200, chemin Sainte-Foy, 3e étage
Québec (Québec)
G1R 5T4
Téléphone : (418) 691-2401
Télécopieur : 1-800-463-4090 (sans frais)
Courriel : webmestre@stat.gouv.gc.ca Site
Internet : http://www.stat.gouv.qc.ca

Laboratoire de recherche sur les pratiques et les politiques sociales (LAREPPS) et revue *Nouvelles pratiques sociales* (NPS)
Département de travail social
Université du Québec à Montréal
Place Dupuis, 800 boul. de Maisonneuve Est, local P-6345
C.P. 8888, succ. Centre-ville
Montréal (Québec)
H3C 3P8
Téléphone : (514) 987-3000, poste 8326
Télécopieur : (514) 987 4494
Courriel : larepps@er.ugam.ca
Référence Internet : http://www.unites.uqam.ca/NPS/larepss.htm

Ministère de l'Industrie et du Commerce.
Direction de l'analyse des PME et des régions, 1999

Bureau de Québec
710, place D'Youville
Québec (Québec)
G1R 4Y4
Téléphone : (418) 691-5950
Télécopieur : (418) 644-0118

Bureau de Montréal
380, rue Saint-Antoine Ouest
Montréal (Québec)
H2Y 3X7
Téléphone : (514) 499-2550
Télécopieur : (514) 873-9913

Courriel : webmestre@mic.gouv.gc.ca
Site Internet : http://www.mic.gouv.gc.ca/PME-REG/regions/index.htm

Réseau des Carrefour jeunesse-emploi du Québec
Maison Parent-Roback
110, rue Sainte-Thérèse, bureau 203
Montréal (Québec)
H2Y 1E6
Téléphone : (514) 393-9155
Télécopieur : (514) 393-9108
Courriel : jeunes@cjereseau.org
Internet : www.cjereseau.org

Réseau des Ressourceries du Québec
106-b, rue Industrielle
C.P. 300
Saint-Cyprien (Québec)
GOL 2P0
Informations sur Internet : http://www.menv.gouv.gc.ca/matieres/mat res/
programme/fiche.htm

Réseau des Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC) du Québec
Réseau des SADC du Québec
979, rue de Bourgogne, bureau 530
Sainte-Foy (Québec)
G1W 2L4
Téléphone : (418) 658-1530
Télécopieur : (418) 658-9900
Courriel : sadc@ciril.gc.ca
Site Internet : http://www.reseau-sadc.qc.ca/

Inter-CDEC (Réseau des CDÉC)
4435, rue de Rouen
Montréal (Québec)
H1V 1H1
Téléphone : (514) 255-0005
Télécopieur : (514) 255-0354
Courriel : intercedec@gc.aira.com

Réseau d'investissement social du Québec (RISQ) et Investissement-Québec
393, rue Saint-Jacques, bureau 500
Montréal (Québec)
Téléphone : (514) 873-4375
Sans frais : 1-800-461-2433 (Amérique du Nord)
Télécopieur : (514) 873-5786
Courriel : risq@cam.org
Site Internet : http://invest-quebec.com

Réseau des Sociétés locales d'investissement dans le développement de l'emploi (SOLIDEQ)
5050, boul. des Gradins, bureau 130,
Québec (Québec)
G2J 1P8
Téléphone : (418) 624-1634
Télécopieur : (418) 624-0462
Courriel : solideq@fondsftq.com
Site Internet : http://www.solideq.qc.ca

Secrétariat à l'action communautaire autonome du Québec (SACA)
430, chemin Sainte-Foy
Québec (Québec)
G1S 2J5
Téléphone : (418) 646-9270
Télécopieur : (418) 644-5795
Courriel : saca@saca.gouv.gc.ca
Site Internet : http://www.saca.gouv.gc.ca/

Table nationale des corporations de développement communautaire (TNCDC)
405, rue des Écoles, bureau A-12
Drummondville (Québec)
J2B 1J3
Téléphone : (819) 478-9647
Télécopieur : (819) 478-9984

Dans le monde

Bureau international du travail (BIT) et programme STEP
Bureau international du travail
4, route des Morillons
CH-1211 Genève 22
Suisse
Téléphone : +41.22.799.6111
Télécopieur : +41.22.798.8685
Courriel : ilo@ilo.org
Site Internet : http://www.ilo.org/

Centre d'économie sociale (CES) de l'Université de Liège en Belgique
Centre d'économie sociale
ULg - Sart Tilman -Bât. B 33 - bte 4
4000 - Liège
Téléphone : +32 4 366 27 51
Télécopieur :+32 4 366 28 51
Site Internet : http://www.ages.be/centres/home_ces.htm

Site de l'Association pour le progrès des communications (APC)
APC Secrétariat
Presidio Building 1012
Torney Avenue P.O. Box 29904
San Francisco, CA 94129
Téléphone : + 1 (416) 516-8138 (Toronto, Canada)
Télécopieur : + 1 (416) 516-0131 (Toronto, Canada)
Courriel : webeditor@apc.org ou apcadmin@apc.org
Site Internet : http://www.apc.org

Forum Solidarité Pérou (Perù solidaridad Forum) dans les pays du Sud
Forum Solidaridad Perù
Av. Tjada 465
Urb San Antonio
Miraflores
Lima 18-Perù
Téléphone et télécopieur : (51) (1) 445-7705
Courriel : psf@amauta.rcp.net.pe
Site Internet : http://www.alter.org.pe/psf/

LES AUTEURS

Yvan Comeau est docteur en sociologie et professeur en travail social à l'Université Laval. Il est spécialisé dans le champ de l'éducation populaire, de l'insertion par le travail et en organisation communautaire. Il est membre de l'équipe *Économie sociale* du Centre de recherche sur les innovations sociales dans l'économie sociale, les entreprises et les syndicats (CRISES) ; il est directeur de la revue *Économie et Solidarités* depuis 1998 ; il collabore à la revue *Nouvelles pratiques sociales.* Il participe à un programme conjoint de recherche de plusieurs universités, une ARUC en économie sociale (Alliance de recherche Université et Communauté).

Louis Favreau est travailleur social et docteur en sociologie. Organisateur communautaire pendant plus de vingt ans, il est depuis quinze ans professeur en travail social à l'Université du Québec à Hull. Il est spécialisé dans le champ des mouvements sociaux et du développement communautaire. Il est responsable de l'équipe *Économie sociale* du Centre de recherche sur les innovations sociales dans l'économie sociale, les entreprises et les syndicats (CRISES) ; il a été rédacteur en chef de la revue *Économie et Solidarités* (1995-2000) ; il est collaborateur régulier de la revue *Nouvelles pratiques sociales.* Il est aussi titulaire de la Chaire de recherche en développement

communautaire (CRDC) de l'Université du Québec à Hull et coordonnateur dans cette université du programme de recherche de l'ARUC en économie sociale.

Benoît Lévesque est docteur en sociologie. Il est professeur au Département de sociologie de l'Université du Québec à Montréal après l'avoir été à l'Université du Québec à Rimouski. Il est spécialisé en sociologie économique et dans le champ des mouvements sociaux. Il est coordonnateur du Centre de recherche sur les innovations sociales dans l'économie sociale, les entreprises et les syndicats (CRISES), a été rédacteur en chef de la revue *Coopératives et Développement* pendant dix ans (aujourd'hui *Économie et Solidarités),* membre de la rédaction de *Nouvelles pratiques sociales* et coordonnateur général de l'ARUC en économie sociale (UQAM, UQAH, UQAC, Concordia) en partenariat avec le Chantier de l'économie sociale, la CSN, la FTQ et Solidarité rurale.

Marguerite Mendell est économiste et professeure à l'Université Concordia où elle est responsable du programme des Affaires publiques et communautaires. Elle est directrice de l'Institut Karl Polanyi, membre du conseil d'administration de la CDÉC Côte-des-Neiges et de 1 Association communautaire d'emprunt de Montréal (ACEM). Elle est coordonnatrice dans cette université de l'ARUC en économie sociale.

TABLE DES MATIÈRES

Préface VII

Remerciements XI

Liste des tableaux et des encadrés XIII

Liste des acronymes XV

Avant-propos XIX

INTRODUCTION

L'emploi au Québec :

itinéraire d'une mobilisation sociale (1980-2000) 1

1. La crise de l'emploi au Québec: les acteurs en présence 2
2. L'enjeu de l'emploi : le contexte institutionnel québécois des deux dernières décennies (1980-2000) 7
3. La concertation au Québec, une concertation qui privilégie la question de l'emploi 11
4. L'émergence de nouvelles filières d'emploi au Québec 18

CHAPITRE 1

Politiques publiques d'emploi et émergence de nouvelles filières institutionnelles 25

1. État, politiques publiques et société civile des réponses différentes à la crise 26

2. L'activation des politiques publiques pour l'emploi au Québec pendant la décennie 1990-2000 30

3. La réforme des politiques publiques d'insertion à l'emploi et de développement local 35

4. Les nouvelles 'ères institutionnelles de l'emploi 44

CHAPITRE 2

Insertion à l'emploi et microfinance : aperçu historique et théorique 53

1. L'insertion : différentes approches 54

2. L'insertion : quelques grands constats 60

3. Les pratiques de la microfinance en relation avec l'emploi et le redéploiement des économies locales 64

4. Les pratiques québécoises d'économie sociale : la fin de l'éclipse 66

5. La conceptualisation de l'économie sociale à partir de l'expérience des pays industriels 72

6. Le développement local d'hier à aujourd'hui (1960-2000) 74

7. Le renouveau de l'économie sociale et du développement local aujourd'hui: une hypothèse 76

CHAPITRE 3

Pratiques innovatrices de soutien à l'entreprise locale par la microfinance 79

1. Microfinance et revitalisation des communautés locales la problématique de départ 80

2. Microfinance et développement d'entreprises locales : les réseaux 82

3. Entreprise locale et microfinance :
quelle performance économique et sociale les fonds ont-ils? 106

4. Microfinance et entrepreneurs :
les phénomènes critiques 109

5. La TPE soutenue par la microfinance :
quelle qualité d'emploi? 113

6. Microfinance et développement des communautés :
des arbitrages difficiles 129

7. En guise de conclusion 133

CHAPITRE 4
Entreprises sociales : des pratiques innovatrices d'insertion par le travail 139

1. En guise d'introduction : entreprises sociales
et organisation communautaire 140

2. Insertion, entreprises de proximité et
revitalisation des économies locales 144

3. Insertion, entreprises sociales
et développement local : quel avenir? 198

4. Les entreprises sociales dans le champ de l'insertion :
quels scénarios de développement? 204

CHAPITRE 5
Quartiers en crise, développement local et économie sociale 211

1. Lutte contre la pauvreté :
l'économie sociale a-t-elle une vocation particulière ? 212

2. Les soubassements du déclin de communautés
la crise sociale urbaine 213

3. Des mesures publiques et communautaires
pour soutenir l'organisation des quartiers en crise 224

4. Économie sociale et développement local :
instruments d'un État néolibéral ? 227

5. L'apport des mouvements sociaux
au développement économique 229

CONCLUSION

Québec 2000: de nouveaux carrefours entre l'économique et le social 237

1. Les filières institutionnelles : mise en perspective 237

2. Les nouvelles filières et le renouvellement du modèle québécois de développement 239

3. La dimension conflictuelle de l'institutionnalisation du développement local et de l'économie sociale 243

4. Politiques publiques et initiatives d'économie sociale : quelques considérations de caractère stratégique 245

Bibliographie 253

Bibliographie sélective 279

Adresses utiles 289

Les auteurs 297

LA CHAIRE DE RECHERCHE EN DÉVELOPPEMENT COMMUNAUTAIRE

La CRDC de l'Université du Québec à Hull, inaugurée en 1995, veut contribuer à l'avancement de la théorie et des pratiques en développement communautaire. Dans ses recherches, ses consultations ou ses formations, une quinzaine de chercheurs traitent de sujets relatifs au développement local, au développement économique communautaire, à l'économie solidaire et sociale, à l'insertion par l'activité économique, à la pauvreté et à l'exclusion et aux politiques publiques de l'emploi, du développement régional et du développement des services communautaires.

CRDC
Université du Québec à Hull
C.P. 1250, succ. B
Hull (Québec) J8X 3X7

Téléphone : **(819) 595-3900, poste 2307**
Télécopieur : **(819) 595-2227**
Courriel : **crdc@ugah.uquebec.ca**
Site internet : **www.uqah.uquebec.ca/crdc-geris/**

LE GROUPE D'ÉTUDE ET DE RECHERCHE EN INTERVENTION SOCIALE

Le GÉRIS compte un centre de recherche regroupant une dizaine de chercheurs de diverses disciplines intéressés par le renouvellement des pratiques et des politiques sociales. Parmi ce vaste champ de l'intervention sociale, sont privilégiées les recherches dans des domaines d'intervention recelant un potentiel de renouvellement des pratiques sociales, à savoir la prévention sociale, l'insertion sociale, la promotion des réseaux et le développement communautaire, de même que les recherches qui analysent les contributions à l'émergence de politiques sociales novatrices et celles dont l'objet porte sur de nouveaux problèmes sociaux.

GÉRIS
Université du Québec à Hull
C.P. 1250, succ. B, Hull (Québec) J8X 3X7

Téléphone : **(819) 595-3900, poste 2228**
Télécopieur: **(819) 595-2227**
Courriel : **geris@uqah.uquebec.ca**
Site internet : **www.uqah.uquebec.ca/crdc-geris/**

LA MAÎTRISE EN TRAVAIL SOCIAL

Les gens intéressés par les recherches dans le domaine de la prévention et de la promotion sociale, du développement local et de l'économie sociale peuvent entrer en communication avec le Groupe d'étude et de recherche en intervention sociale (GÉRIS) ou la Chaire de recherche en développement communautaire (CRDC) de l'Université du Québec à Hull. L'UQAH offre aussi une maîtrise en travail social dont les deux axes sont, d'une part, la prévention sociale et la promotion des réseaux et, d'autre part, le développement local et l'économie sociale.

Pour en savoir plus sur la maîtrise en travail social de l'Université du Québec à Hull, on communiquera avec M^{me} France Pétrin au Secrétariat des études de cycles supérieurs :

Maîtrise en travail social
Bureau des études de cycles supérieurs
Université du Québec à Hull
C.P. 1250, succ. B
Hull (Québec) J8X 3X7

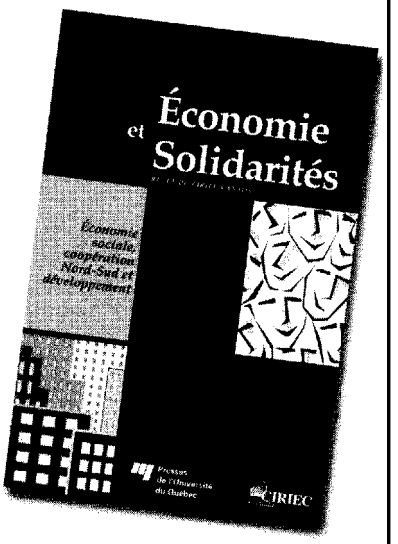
Téléphone : **(819) 595-3900, poste 4417**
Sans frais: 1-800-567-1283, poste 1-4417

Site internet : **www.uqah.uquebec.ca**

LA REVUE

Économie et Solidarités

Volume 31, numéro 2



Dans le dernier numéro
de *Économie et Solidarités*

Économie sociale, coopération Nord-Sud et développement

Louis FAVREAU, *responsable*

ANALYSE DE CONJONCTURE

• L'économie sociale dans un espace mondialisé: la question du « développement social »

DÉBATS ET PROPOSITIONS

• Au Québec en 2001, une rencontre internationale Nord-Sud pour une mondialisation alternative

DOSSIER

• Économie sociale et développement dans les sociétés du Sud • Économie sociale: un éclairage théorique sur un concept méconnu • La société civile en Afrique de l'Ouest: configurations et défis • Le croisement du développement local et de l'économie solidaire à Fortaleza au Brésil • Emergence de pratiques d'économie sociale dans le financement de la santé au Burkina Faso • L'économie sociale dans la région IX de l'Araucanie, Chili: une option pour le développement régional

PRATIQUES INNOVATRICES

• Coopération Nord-Sud et économie sociale : l'expérience de Développement et Paix

ACTUALITÉ

• La marche mondiale des femmes en l'an 2000: la solidarité contre la pauvreté et la violence

POUR EN SAVOIR PLUS

Pour vous abonner ou pour commander un numéro
de la revue *Économie et Solidarités*, adressez-vous à :

Presses de l'Université du Québec

Tél. : (418) 657-4075, poste 226 • Télec. : (418) 657-2096

AE 051127

COLLECTION
Pratiques et politiques sociales

Dirigée par
Louis Favreau et Yves Vaillancourt

INSERTION DES JEUNES, ORGANISATION COMMUNAUTAIRE ET SOCIÉTÉ

L'EXPÉRIENCE FONDATRICE DES CARREFOURS JEUNESSE-EMPLOI AU QUÉBEC

Yao ASSOGBA
2000, 168 pages,
ISBN 2-7605-1092-1 **25$**

ÉCONOMIE SOCIALE ET TRANSFORMATION DE L'ÉTAT-PROVIDENCE

DANS LE DOMAINE DE LA SANTÉ ET DU BIEN-ÊTRE
Une recension des écrits

Christian JETTÉ, Benoît LÉVESQUE, Lucie MAGER et Yves VAILLANCOURT
2000, 208 pages,
ISBN 2-7605-1087-5 **25$**

ENTRAIDE ET SERVICES DE PROXIMITÉ

L'EXPÉRIENCE DES CUISINES COLLECTIVES

Lucie FRÉCHETTE
2000, 214 pages, **25$**
ISBN 2-7605-1078-6

LE MODÈLE QUÉBÉCOIS DE DÉVELOPPEMENT

DE L'ÉMERGENCE AU RENOUVELLEMENT

Gilles L. BOURQUE
2000, 276 pages, **25$**
ISBN 2-7605-1042-5

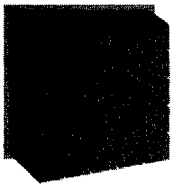
Presses de l'Université du Québec

Commandez à:

Distribution de livres Univers
845, Marie-Victorin
Saint-Nicolas (Québec) G7A 3S8
Téléphone : (418) 831-7474
1-800-859-7474
Télécopieur: (418) 831-4021

Consultez notre catalogue sur Internet : www.puq.uquebec.ca

PL-001127



Collection
Pratiques et
Politiques sociales

Dirigée par
Louis Favreau et Yves Vaillancourt

Dans la perspective mise de l'avant par les revues *Nouvelles pratiques sociales* et *Économie et Solidarités*, la collection *Pratiques et Politiques sociales* est centrée sur le renouvellement des pratiques et des politiques sociales et sur la nécessaire conjugaison du social et de l'économique exigée par les mutations sociétales en cours.

Dans cette collection sont principalement publiés des travaux qui contribuent à l'avancement des théories, des approches ou des méthodes d'intervention sociale susceptibles de satisfaire les besoins de ce début de siècle, de même que des textes de synthèse permettant de mieux comprendre et de mieux analyser le renouvellement des pratiques et des politiques sociales. Elle encouragera également la diffusion de travaux de recherche animés par des hypothèses qui stimulent la réflexion pour l'implantation d'un nouveau modèle de développement économique et social.

La collection s'adresse en priorité aux enseignants, étudiants, intervenants et décideurs intéressés à la mise en valeur et à la connaissance des initiatives elles-mêmes.

Les principaux thèmes traités seront :

1) le renouvellement de l'intervention sociale et des politiques sociales histoire, courants de pensée, approches ;
2) l'organisation des communautés par le développement local, le développement économique communautaire et l'économie sociale ;
3) la prévention sociale, la promotion des réseaux, l'insertion sociale et socioprofessionnelle ;
4) l'interface entre les politiques publiques et les mouvements sociaux ;
5) les pratiques et politiques sociales dans une perspective comparative avec d'autres sociétés du Nord et du Sud ;
6) les caractéristiques et conditions d'émergence d'un nouveau modèle de développement.

LES DIRECTEURS DE LA COLLECTION

Louis Favreau, Ph.D. en sociologie, enseigne depuis quinze ans en travail social à l'Université du Québec à Hull. Spécialisé dans le champ des mouvements sociaux, du développement local et de l'économie sociale, il est également chercheur au CRISES où il assume la coordination du volet Économie sociale. Rédacteur en chef de la revue *Économie et Solidarités, il* est titulaire de la Chaire de recherche en développement communautaire de l'Université du Québec à Hull.

Yves Vaillancourt, Ph.D. en science politique, enseigne depuis 1976 en travail social à l'Université du Québec à Montréal. Ses champs d'expertise sont les politiques sociales et l'économie sociale liée à la reconfiguration du système de santé et de services sociaux (services aux personnes). Chercheur au CRISES, il est aussi coordonnateur du Laboratoire de recherche sur les pratiques et les politiques sociales de l'Université du Québec à Montréal et dirige la revue *Nouvelles pratiques sociales.*

LE COMITÉ ÉDITORIAL

Pour la rédaction d'ouvrages ou l'évaluation de projets, les directeurs de la collection font appel aux personnes suivantes :

de l'Université du Québec à Hull
Yao Assogba, Jacques Boucher et Lucie Fréchette (travail social) ;

du gouvernement du Québec
Jean-Pierre Bélanger et Yvon Leclerc, tous deux professionnels ;

de l'Université Laval
Yvan Comeau et Yves Hurtubise (service social) ;

de l'Université du Québec à Montréal
Juan-Luis Klein (géographie), Benoît Lévesque (sociologie), Réjean Mathieu (travail social) et Richard Morin (études urbaines) ;

de l'Université Concordia
Margie Mendell (économie) ;

de l'Université de Sherbrooke
Clément Mercier (travail social) ;

de l'Université du Québec à Rimouski
Carol Saucier (sociologie).